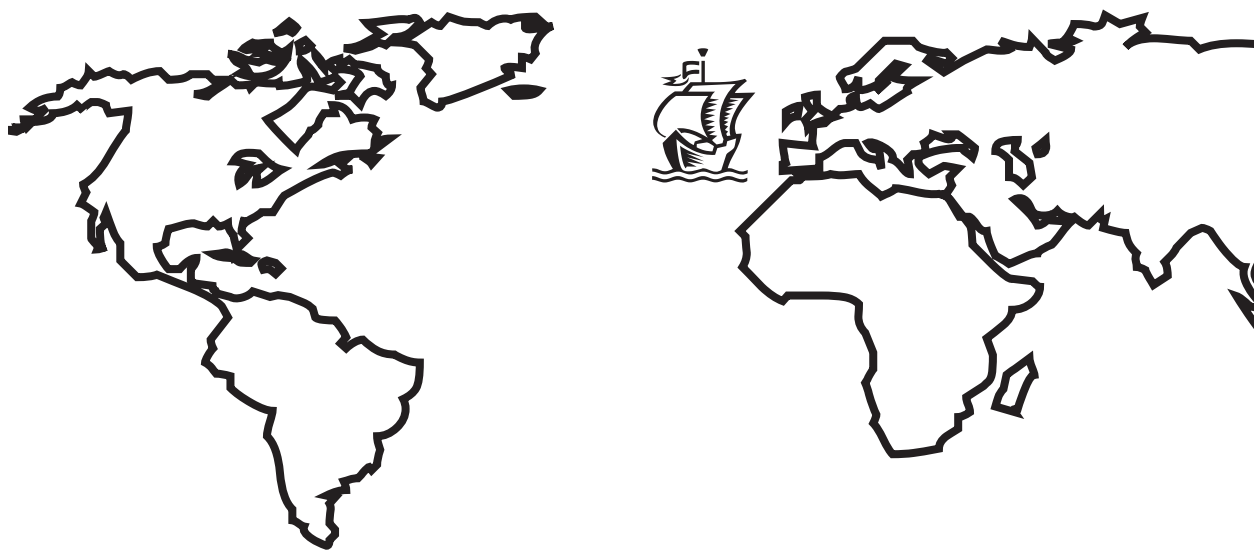


Klemens Budzowski

# Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego



Kraków 2008

Rada Wydawnicza: Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska,  
Jacek Majchrowski, Zbigniew Maciąg

Recenzent: prof. dr hab. Stanisław Wydymus

Projekt okładki i stron tytułowych: Joanna Sroka

Opracowanie redakcyjne: Halina Baszak Jaroń

Korekta: zespół

Copyright © by Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,  
Kraków 2008

ISBN 978-83-89823-94-6

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie, ani też rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela praw autorskich.

Na zlecenie: Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Wydawca: Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o., Oficyna Wydawnicza AFM,  
Kraków 2008

Sprzedaż prowadzi Księgarnia Krakowskiego Towarzystwa Edukacyjnego  
sp. z o.o. Kampus Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
ul. Gustawa Herlinga Grudzińskiego 1  
30-705 Kraków  
tel./faks: (012) 252 45 93  
e-mail:ksiegarnia@kte.pl

Łamanie: Oleg Aleksejczuk

Druk: Tercja s.c.

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	7
<b>Rozdział 1. Wybrane mierniki handlu zagranicznego</b> .....	11
1.1. Mierniki udziału handlu zagranicznego w gospodarce .....	11
1.2. Mnożnik i supermnożnik handlu zagranicznego .....	15
1.3. Wskaźniki <i>terms of trade</i> .....	20
1.4. Miary koncentracji i rozproszenia handlu zagranicznego .....	23
1.5. Inne wskaźniki stosowane w handlu zagranicznym .....	24
<b>Rozdział 2. Ceny w handlu międzynarodowym</b> .....	29
2.1. Ceny na rynku krajowym i międzynarodowym .....	29
2.2. Rodzaje cen na rynkach zagranicznych .....	35
2.3. Ceny transferowe .....	40
2.4. Ceny w handlu międzynarodowym według bazy dostawy .....	44
2.5. Metody wyznaczania ceny .....	54
<b>Rozdział 3. Kurs walutowy w handlu międzynarodowym</b> .....	61
3.1. Pojęcie kursu walutowego .....	61
3.2. Funkcje kursu waluty .....	62
3.3. Rodzaje kursu walutowego .....	65
3.4. Pojęcie wymienialności .....	68
3.5. Polska polityka kursowa .....	73
3.6. Unia walutowa krajów Unii Europejskiej .....	78
3.7. Przesłanki i warunki wprowadzenia euro w Polsce .....	83
3.8. Reguła Taylora .....	87
<b>Rozdział 4. Cła i polityka celna</b> .....	89
4.1. Cło i polityka celna .....	89
4.2. Polska polityka celna .....	96
4.3. Wspólnotowy Kodeks Celny (WKC) .....	99
4.4. Przeznaczenie i procedura celna .....	106
4.5. Wartość celna towarów .....	114

<b>Rozdział 5. Dumping i ewolucja polityki antydumpingowej</b>	119
5.1. Istota dumpingu	119
5.2. Porozumienie o stosowaniu Art. VI GATT uzgodnione w ramach Rundy Urugwajskiej	123
5.3. Postępowanie antydumpingowe w Polsce	127
5.4. Procedury i postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej	130
<b>Rozdział 6. Reguły pochodzenia towarów</b>	143
6.1. Reguły pochodzenia w Rundzie Urugwajskiej	143
6.2. Pojęcie i rodzaje kumulacji pochodzenia	145
6.3. Niepreferencyjne i preferencyjne pochodzenie towarów według Wspólnotowego Kodeksu Celnego	148
<b>Rozdział 7. Taryfa celna i nomenklatura towarowa</b>	155
7.1. Pojęcie i istota nomenklatury towarowej	155
7.2. System Zharmonizowany (HS)	157
7.3. Nomenklatura Scalona ( <i>Combined Nomenclature</i> – CN)	160
<b>Rozdział 8. Wolne obszary celne, składy wolnocłowe, składy celne</b>	171
8.1. Pojęcie i istota wolnego obszaru celnego	171
8.2. Wspólnotowe wolne obszary celne i składy wolnocłowe	173
8.3. Polskie wolne obszary celne	179
8.4. Składy celne	183
<b>Rozdział 9. Strefy uprzywilejowane ekonomicznie</b>	189
9.1. Pojęcie strefy uprzywilejowanej	189
9.2. Rodzaje stref uprzywilejowanych	190
9.3. Zasady funkcjonowania stref uprzywilejowanych w Polsce	198
9.4. Polskie strefy specjalne	202
<b>Rozdział 10. Inwestycje zagraniczne</b>	217
10.1. Pojęcie inwestycji zagranicznych	217
10.2. Rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich	225
10.3. Znaczenie otoczenia biznesu dla inwestycji zagranicznych	229
10.4. Inwestycje zagraniczne w Polsce	232
10.5. Polskie inwestycje za granicą	240
10.6. Rachunek inwestycji zagranicznych	245
<b>Rozdział 11. Business Process Offshoring (BPO)</b>	251
11.1. Pojęcie i istota BPO	251
11.2. BPO w Polsce	255
<b>Bibliografia</b>	263
<b>Spis tabel, schematów i map</b>	275

## Wstęp

Dynamiczny rozwój gospodarki w skali światowej wynika w dużej mierze z procesów globalizacyjnych, tworzenia się międzynarodowego podziału pracy, internacjonalizacji procesów produkcji i wymiany. W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat doszło do dynamicznego rozwoju handlu międzynarodowego, proces ten to efekt tworzenia się nowego podziału pracy – skutku specjalizacji w skali globalnej.

Tradycyjny międzynarodowy podział pracy ukształtowany został w znacznej mierze w wyniku komplementarności krajów w zakresie warunków naturalnych środowiska i produkcji oraz obfitości i dostępności surowców naturalnych.

Współczesny – globalny – podział pracy zdeterminowany jest przede wszystkim przez: strukturę, obfitość i dostępność kapitału, innowacyjność i poziom wykształcenia, kwalifikacje i mobilność siły roboczej, wielkość i strukturę nakładów na badania naukowe, postęp techniczny, organizacyjny, predyspozycje oraz chłonność gospodarki na wprowadzanie postępu naukowego i technicznego.

Efektem internacjonalizacji procesów produkcyjnych są nowe powiązania formalne i ekonomiczne między przedsiębiorstwami, tak w skali kraju, jak i na arenie międzynarodowej. Proces ten doprowadził nie tylko do zdynamizowania eksportu i importu, do nasilenia przepływu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich i portfelowych, migracji siły roboczej między krajami, w tym migracji zarobkowej, ale przede wszystkim do powstania nowego ładu informacyjnego i międzynarodowego przepływu informacji, rozwoju mediów tradycyjnych i nowych, takich jak przykładowo internet oraz do powstania nieznanych uprzednio form realizacji transakcji, w tym transakcji międzynarodowych w formie e-handlu.

Podręcznik przedstawia podstawowe zagadnienia ekonomiczne funkcjonowania handlu międzynarodowego tak z teoretycznego, jak i praktycznego punktu widzenia.

W *Ekonomicznych problemach handlu międzynarodowego* omówione zostały kolejno następujące zagadnienia:

- 1) czynniki kształtujące współczesny handel międzynarodowy, przede wszystkim czynniki determinujące wielkość i strukturę polskiego eksportu i importu, kształtujące pozycję naszego kraju w tworzącym się międzynarodowym podziale pracy,
- 2) podstawowe mierniki określające poziom zaangażowania w międzynarodowy podział pracy, w tym mnożnik i supermnożnik handlu zagranicznego, wskaźniki *terms of trade*, miary koncentracji i rozproszenia, wskaźniki specjalizacji oraz proste modele potencjału eksportowego,
- 3) problematyka kształtowania cen, strategie cenowe stosowane na rynku międzynarodowym, rodzaje cen występujących na rynkach formalnych i nieformalnych, ceny transferowe stosowane między podmiotami powiązanymi na rynku międzynarodowym, ceny według bazy dostawy, według reguł Incoterms 2000 oraz metody ustalania cen dla partnera zagranicznego,
- 4) istota, funkcje i rodzaje kursu walutowego, pojęcie wymienialności oraz zmiany w polskiej polityce kursowej, scenariusz wprowadzenia euro w krajach Unii Gospodarczo-Walutowej oraz przesłanki i możliwości wprowadzenia wspólnej europejskiej waluty w Polsce,
- 5) klasyfikacja środków taryfowych i nietaryfowych, ewolucja polskiej polityki celnej, podstawowe pojęcia z zakresu wspólnotowego prawa celnego, takie jak: obszar celny Wspólnoty, dług i należności celne, dozór i kontrola celna, stawki celne, wartość celna, przeznaczenie i procedura celna zdefiniowane przez Wspólnotowy Kodeks Celny,
- 6) dumping, procedury antydumpingowe i antysubwencyjne w Unii Europejskiej, procedury ustalania kraju pochodzenia towaru, rodzaje kumulacji pochodzenia oraz preferencyjne i niepreferencyjne pochodzenie towarów w świetle Kodeksu Celnego Wspólnoty,
- 7) zasady tworzenia taryf celnych i nomenklatur towarowych, w tym Systemu Zharmonizowanego i Nomenklatury Scalonej (CN), warunki utworzenia i prowadzenia wolnego obszaru celnego i składu celnego na obszarze celnym Unii Europejskiej,
- 8) mechanizm powstawania i funkcjonowania różnego typu obszarów uprzywilejowanych ekonomicznie na świecie i w Polsce,
- 9) rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich i portfelowych na świecie i w Polsce, rozwój nowych rodzajów usług, w tym usług związanych z wykorzystaniem wykwalifikowanych kadr.

Książka przeznaczona jest dla studentów stacjonarnych i niestacjonarnych (studiujących w systemie studiów dziennych i zaocznych) uczelni ekonomicznych, kierunków ekonomicznych, finansowych, a przede wszystkim kierunku międzynarodowe stosunki gospodarcze na specjalnościach: handel zagraniczny, integracja europejska, europeistyka, amerykanistyka itp., oraz wyższych szkół zawodowych kształcących w zakresie specjalności: handel zagraniczny, stosunki gospodarcze z zagranicą, handel międzynarodowy, a także słuchaczy studiów podyplomowych, zwłaszcza handlu zagranicznego i międzynarodowego oraz praktyków gospodarczych zainteresowanych problematyką międzynarodowej wymiany handlowej.

Zamiarem autora było, aby publikacja ta pozwoliła czytelnikowi lepiej zrozumieć mechanizm funkcjonowania i rachunek ekonomiczny wymiany handlowej w skali międzynarodowej, przede wszystkim przybliżyć podstawowe ekonomiczne i prawne uwarunkowania wymiany handlowej, inwestycji zagranicznych i usług, realizowanych przez przedsiębiorstwa i instytucje działające w Polsce i na rynku międzynarodowym.

Recenzentowi, Panu profesorowi dr hab. Stanisławowi Wydymusowi pragnę serdecznie podziękować za wnikliwą lekturę, za uwagi i sugestie przekazane w recenzji – wszystkie zostały przeze mnie uwzględnione. Specjalne podziękowania kieruję do Pani mgr Haliny Baszak-Jaroń za profesjonalną opiekę wydawniczą nad książką.

*Klemens Budzowski*





## Rozdział 1

# Wybrane mierniki handlu zagranicznego

### 1.1. Mierniki udziału handlu zagranicznego w gospodarce

W warunkach autarkii gospodarczej, a więc w gospodarce, która jest odizolowana od zagranicy, dochód narodowy (produkt krajowy netto), jest równy produktowi krajowemu brutto pomniejszonemu o wielkość amortyzacji<sup>1</sup>.

Współcześnie nie ma jednak kraju, który nie dokonywałby wymiany gospodarczej z zagranicą. Każdy kraj prowadzi wymianę handlową z zagranicą, a import i eksport, saldo wymiany wpływają na poziom i strukturę wytwarzanego w danym kraju produktu krajowego brutto i dochodu narodowego. Jeżeli saldo wymiany ( $\text{Import} > \text{Eksportu}$ ) jest ujemne, to dochód narodowy podzielony będzie większy od dochodu narodowego wytworzonego. Jeżeli zaś saldo wymiany jest dodatnie ( $\text{Import} < \text{Eksportu}$ ), to wtedy w danym kraju dochód podzielony będzie mniejszy od dochodu wytworzonego.

O ile w gospodarce zamkniętej poziom konsumpcji i inwestycji zależy wyłącznie od rozmiarów produktu krajowego brutto pomniejszonego o amortyzację, o tyle w gospodarce otwartej, wielkość i struktura konsumpcji i inwestycji zależy z jednej strony od produktu krajowego brutto pomniejszonego o amortyzację, a z drugiej – od kształtowania się salda bilansu handlowego.

Współczesny etap rozwoju sił wytwórczych charakteryzuje się otwarciem gospodarki na świat, internacjonalizacją i globalizacją procesów produkcyjnych, transferem kapitału i siły roboczej w skali międzynarodowej, przepływem technologii między krajami, a przede wszystkim znacznym zdynamizowaniem procesów integracyjnych w różnych regionach świata.

---

<sup>1</sup> Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, wyd. 2. zm., Warszawa 1998, s. 99.

Znaczenie handlu międzynarodowego w gospodarce określonego kraju zależy od wielu czynników, m.in. od:

- 1) **stopnia rozwoju gospodarczego.** W miarę wzrostu produktu krajowego brutto w danym kraju, wzrasta znaczenie wymiany z zagranicą w procesie gospodarowania. W krajach najmniej rozwiniętych wymiana handlowa z zagranicą to przede wszystkim wymiana nadwyżek posiadanych towarów, głównie pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego, względnie surowców naturalnych. Dla krajów o najniższym w skali globalnej PKB *per capita*, podstawowe znaczenie w wymianie z zagranicą mają produkty i towary wynikające ze specjalizacji międzygałęziowej, komplementarności naturalnej, surowcowej danego kraju. W miarę rozwoju gospodarczego, następuje systematyczne „otwieranie” gospodarki na kontakty z zagranicą, rozszerzenie wymiany handlowej. Poprzez handel międzynarodowy dochodzi do wymiany czynników i dóbr obficie w danym kraju występujących na czynniki i dobra relatywnie w nim rzadkie. Handel z zagranicą umożliwia więc zdywersyfikowanie struktury konsumpcji, struktury wytwarzania, efektywniejsze wykorzystanie zasobów i czynników produkcyjnych. Otwarcie gospodarki, sprzyja specjalizacji danego kraju w skali międzynarodowej. Współcześnie coraz większego znaczenia nabiera proces specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Międzynarodowy podział pracy staje się czynnikiem racjonalizacji procesu produkcji w skali międzynarodowej<sup>2</sup>. W krajach rozwiniętych gospodarczo handel zagraniczny buduje znaczną część produktu krajowego brutto, a udział eksportu i importu w PKB jest relatywnie wysoki,
- 2) **czynników naturalnych – zasobności kraju w bogactwa naturalne.** Tradycyjny, ukształtowany w XIX i na początku XX wieku podział pracy, determinowany był przez komplementarność krajów w zasoby naturalne. Zróżnicowanie krajów pod względem ilości zasobów, ich dostępności, warunków geologicznych wydobywania, warunków klimatyczno-glebowych jest naturalnym, czynnikiem sprzyjającym wymianie. Pamiętać jednak należy, że w miarę postępu technicznego, technologicznego, maleje znaczenie czynników naturalnych, natomiast wzrasta znaczenie specjalizacji w zakresie nowoczesnych technologii i technik wytwarzania. Specjalizacja umożliwia bowiem automatyzację procesów wytwarzania, umożliwia obniżkę kosztów produkcji, przyczynia się do wzrostu wydajności pracy. Korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji tak międzygałęziowej, jak i wewnątrzgałęziowej (wewnątrzbranżowej) to

---

<sup>2</sup> Por. K. Budzowski, *Kryteria wyboru i korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji*, Kraków 1978, nr 107, s. 17 i n.; J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, Warszawa 2004.

przede wszystkim korzyści z produkcji na wielką skalę<sup>3</sup>, oraz korzyści wynikające z dostosowania struktury produkcji (specjalizacji) do struktury zasobów poszczególnych krajów,

- 3) **skali produkcji i rozmiarów rynku.** Specjalizacja w skali międzynarodowej stwarza możliwość rozwinięcia produkcji wielkoseryjnej, masowej, umożliwia koncentrację prac naukowo-badawczych, wprowadzenie postępu naukowo-technicznego, a tym samym czerpanie dodatkowych korzyści z innowacyjności, postępu technicznego, ze swoistej renty nowości,
- 4) **międzynarodowej konkurencyjności danego kraju.** W literaturze ekonomicznej do czynników determinujących konkurencyjność międzynarodową zalicza się między innymi: otwartość gospodarki, poziom rozwoju i charakter gospodarki rynkowej, zasoby produkcyjne, technologię produkcji, poziom internacjonalizacji gospodarki, działalność władz itp., strukturę kosztów, politykę kursową, poziom inwestycji i postępu technicznego, strukturę i potencjał ludności, itp.<sup>4</sup>

Zróżnicowanie krajów pod względem zasobów naturalnych, warunków klimatycznych, glebowych, wielkości i mobilności kapitału, wielkości, kwalifikacji i mobilności siły roboczej, rozmiarów rynku, poziomu technologii, postępu technicznego, zdolności innowacyjnych, stwarza klimat do rozwoju handlu międzynarodowego, współpracy gospodarczej między krajami. O skali zaangażowania danego kraju w wymianie międzynarodowej, obok wspomnianej uprzednio komplementarności krajów, decyduje także struktura gospodarki, charakter ustroju gospodarczego, szeroko rozumiana zdolność konkurencyjna państwa na arenie międzynarodowej, zapotrzebowanie na kapitał zagraniczny niezbędny do modernizacji gospodarki, zadłużenie zagraniczne itp.

Znaczenie handlu międzynarodowego w gospodarce określonego kraju, a przede wszystkim wpływ handlu międzynarodowego na tworzenie i podział produktu krajowego brutto ustala się za pomocą różnego rodzaju wskaźników. Podstawowymi wskaźnikami oceny wpływu eksportu i importu na dochód narodowy są: stopa eksportu, stopa importu, krańcowa stopa eksportu, krańcowa stopa importu, elastyczność dochodowa eksportu, elastyczność cenowa importu itp.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> B. Ohlin stwierdził, że w większości przypadków podział pracy wynika głównie – jeśli nie wyłącznie – z korzyści, jakie daje produkcja masowa, por. B. Ohlin, *Międzynarodowy podział pracy*, w: *Teoria i polityka handlu międzynarodowego w kapitalizmie*, Warszawa 1960, s. 23.

<sup>4</sup> Por. E. Szymanik, *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*, Kraków 2004, s. 35–36.

<sup>5</sup> Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, *op. cit.*, s. 89–112; K. Budzowski, K. Długosz, *Ekonomika handlu zagranicz-*

Wskaźniki: stopa eksportu i importu informują o znaczeniu handlu zagranicznego w danym kraju. W krajach małych i średnich udział eksportu w tworzeniu dochodu narodowego jest znacznie większy niż w krajach dużych.

**Stopa eksportu** przedstawia procentowy udział eksportu w dochodzie narodowym (udział eksportu w tworzeniu dochodu narodowego), w danym przedziale czasu, co można zapisać:

$$s_e = \frac{Ex_i}{D_i} \cdot 100, \quad (1.1)$$

gdzie:

$s_e$  = stopa eksportu,

$Ex_i$  = globalna wartość eksportu kraju „i”,

$D_i$  = dochód narodowy kraju „i”.

**Stopa importu** określa procentowy udział importu w dochodzie narodowym (udział importu w podziale dochodu narodowego), w danym okresie czasu, co można zapisać:

$$s_{im} = \frac{Im_i}{D_i} \cdot 100, \quad (1.2)$$

gdzie:

$s_{im}$  = stopa importu,

$Im_i$  = globalna wartość importu kraju „i”,

$D_i$  = wartość dochodu narodowego kraju „i”.

Wielkość przeciętnych stóp importu i eksportu zależy w dużej mierze od: wielkości kraju, poziomu rozwoju gospodarczego, zasobów surowcowych, kosztów wydobycia surowców, struktury tworzenia i podziału dochodu narodowego. Natomiast poziom wskaźników, takich jak krańcowe stopy eksportu i importu w danym kraju zależą będą w dużym stopniu od struktury produkcji, struktury popytu oraz osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego. W krajach, w których struktura produkcji zdeterminowana jest przez zasoby naturalne, poziom krańcowych stóp importu i eksportu będzie wyższy od analogicznych wskaźników dla krajów, w których struktura produkcji jest w znacznej mierze określona przez strukturę popytu.

**Krańcowa stopa eksportu** określa przyrost eksportu przy wzroście dochodu narodowego o jednostkę czyli:

---

*nego*, wyd. 3, Kraków 1990, s. 43–60; A. J. Klawe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, Warszawa 1987, s. 120–175.

$$sk_{ex} = \frac{\Delta Ex_i}{\Delta D_i}, \quad (1.3)$$

gdzie:

$sk_{ek}$  = krańcowa stopa eksportu,

$\Delta Ex_i$  = przyrost eksportu kraju „i”,

$\Delta D_i$  = przyrost dochodu narodowego kraju „i”.

**Krańcowa stopa importu** jest to wskaźnik określający zmianę importu danego kraju, jeśli dochód narodowy wzrasta o jednostkę, co można zapisać:

$$sk_{im} = \frac{\Delta Im_i}{\Delta D_i}, \quad (1.4)$$

gdzie:

$sk_{im}$  = krańcowa stopa importu,

$\Delta Im_i$  = przyrost importu kraju „i”.

**Dochodowa elastyczność eksportu** jest to wskaźnik informujący o relatywnych zmianach eksportu w stosunku do relatywnych zmian dochodu narodowego. Wskaźnik ten przyjmuje postać:

$$d_{ex}^e = \left( \frac{\Delta Ex_i}{Ex_i} \right) : \left( \frac{\Delta D_i}{D_i} \right) \quad (1.5)$$

gdzie:

$d_{ex}^e$  = dochodowa elastyczność eksportu,

$\left( \frac{\Delta Ex_i}{Ex_i} \right)$  = relatywne zmiany eksportu w kraju „i”,

$\left( \frac{\Delta D_i}{D_i} \right)$  = relatywne zmiany dochodu narodowego w kraju „i”.

**Dochodowa elastyczność importu** wskazuje relatywne zmiany importu w stosunku do relatywnych zmian dochodu narodowego w danym kraju, co można zapisać w następujący sposób:

$$d_{im}^e = \left( \frac{\Delta Im_i}{Im_i} \right) : \left( \frac{\Delta D_i}{D_i} \right) \quad (1.6)$$

gdzie:

$d_{im}^e$  = dochodowa elastyczność importu,

$\left( \frac{\Delta Im_i}{Im_i} \right)$  = relatywne zmiany importu w kraju „i”.

Wskaźniki dochodowej elastyczności eksportu i importu informują także o wpływie eksportu i importu na wzrost gospodarczy. Jeśli wskaźnik dochodowej elastyczności eksportu przyjmuje wartości większe od jedności, to można przyjąć, że wówczas eksport jest czynnikiem przyspieszającym rozwój gospodarczy danego kraju<sup>6</sup>.

**Wskaźnik importochłonności globalnej produkcji przemysłowej** charakteryzuje zależność między produkcją przemysłową, a importem. Wskaźnik ten przyjmuje postać:

$$im_{pp} = \left( \frac{\Delta Im_i}{Im_i} \right) : \left( \frac{\Delta PP_i}{PP_i} \right) \quad (1.7)$$

gdzie:

$im_{pp}$  = importochłonność produkcji przemysłowej,

$\left( \frac{\Delta PP_i}{PP_i} \right)$  = relatywne zmiany w produkcji przemysłowej w kraju „i”.

Wpływ zmian cen na poziom importu charakteryzowany jest za pomocą wskaźnika określanego mianem współczynnika cenowej elastyczności popytu na import określonego formułą:

$$c_{im}^{ep} = \left( \frac{\Delta Im_i}{Im_i} \right) : \left( \frac{\Delta C_i}{C_i} \right) \quad (1.8)$$

gdzie:

$c_{im}^{ep}$  = cenowa elastyczność popytu na import,

$\Delta C_i$  = stopień zmiany cen w kraju „i”,

$C_i$  = poziom cen przed ich zmianą w kraju „i”.

## 1.2. Mnożnik i supermnożnik handlu zagranicznego

Zależności zachodzące między handlem zagranicznym, inwestycjami, zatrudnieniem, popytem wewnętrznym a dochodem narodowym można przedstawić za pomocą mnożnika i supermnożnika handlu zagranicznego.

Zdaniem twórcy popytowej teorii dochodu narodowego, J.M. Keynesa, rozwiniętą gospodarkę rynkową ogranicza wielkość popytu, a nie wielkość zasobów<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 123.

<sup>7</sup> Por. E. Domańska, *Wokół interwencji państwa w gospodarke. Keynes, Friedman, Lafer, Kennedy, Reagan i inni*, Warszawa 1992, s. 29.

W procesie ekspansji gospodarczej stosunek podziału dochodu na konsumpcję (C) i oszczędności (S) zmienia się na korzyść oszczędności: wraz ze wzrostem dochodu rosną wydatki na konsumpcję, ale ich wzrost jest wolniejszy niż wzrost dochodu. Rozmiary wydatków inwestycyjnych – zdaniem Keynesa – zależą ostatecznie od dwóch czynników:

- 1) od krańcowej wydajności kapitału, czyli od „spodziewanej dochodowości” planowanych inwestycji oraz
- 2) od bieżącej stopy procentowej.

Keynes pomijał wpływ przyrostu zdolności wytwórczych na poziom produkcji oraz zatrudnienia i badał tylko popytowy efekt wydatków inwestycyjnych<sup>8</sup>. Relację między oszczędnościami, a inwestycjami wyjaśnia zasada mnożnika inwestycyjnego<sup>9</sup>.

$$m_i = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta D}} \quad (1.9)$$

gdzie:

$m_i$  = mnożnik inwestycyjny,

$\frac{\Delta C}{\Delta D}$  = krańcowa stopa konsumpcji.

Ponieważ

$$1 - \frac{\Delta C}{\Delta D} = \frac{\Delta S}{\Delta D} \quad (1.10)$$

gdzie:

$\frac{\Delta S}{\Delta D}$  = krańcowa stopa oszczędności.

Wobec tego można przyjąć, że wielkość mnożnika jest wprost proporcjonalna do krańcowej skłonności do konsumpcji krajowej lub też odwrotnie proporcjonalna do krańcowej skłonności do oszczędzania<sup>10</sup>.

---

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 31–35.

<sup>9</sup> Koncepcję mnożnika do teorii ekonomii wprowadził uczeń Keynesa, R.F. Kahn, który analizując wzrost zatrudnienia przy robotach publicznych, dowiódł, że zatrudnienie to powoduje „mnożenie się” zatrudnienia w całej gospodarce. Por. E. Domańska, *Wokół interwencji państwa w gospodarkę*, op. cit. s. 39.

<sup>10</sup> Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, op. cit., s. 107.

Z definicji mnożnika wynika, że określa on wpływ przyrostu danej wielkości ekonomicznej (inwestycji, oszczędności handlu zagranicznego, wydatków budżetowych) na kształtowanie przyrostu dochodu narodowego. Jeśli przyjmiemy, że w gospodarce otwartej, istnieje zależność między przyrostem oszczędności, inwestycji, eksportu a przyrostem dochodu narodowego, to mnożnik eksportu (określający wpływ eksportu na przyrost dochodu narodowego) może być zdefiniowany w sposób następujący:

$$m_{ex_i} = \frac{1}{\frac{\Delta O_i}{\Delta D_i} + \frac{\Delta Im_i}{\Delta D_i}} \cdot \Delta Ex_i \quad (1.11)$$

gdzie:

$m_{ex_i}$  = mnożnik eksportu,

$\frac{\Delta O_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa stopa oszczędności w kraju „i” (wskaźnik informujący, jaka część przyrostu dochodu przeznaczana jest na przyrost oszczędności),

$\frac{\Delta Im_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa stopa importu w kraju „i”,

$\Delta Ex_i$  = przyrost eksportu w kraju „i”.

Wzrost dochodów i popytu globalnego może prowadzić, i z reguły prowadzi, do wyczerpywania się prostych rezerw produkcyjnych. Konieczna staje się wówczas realizacja inwestycji umożliwiających zaspokojenie pojawiającego się zwiększonego popytu.

W literaturze inwestycje wywołane przez wzrost popytu nazywane są inwestycjami indukowanymi, pobudzonymi. Wystąpienie inwestycji indukowanych wzmacnia działanie impulsów wywołujących efekt mnożnika. Wskaźnik uwzględniający wpływ inwestycji indukowanych na przyrost dochodu określany jest mianem supermnożnika, który definiowany jest według formuły<sup>11</sup>:

$$sm_i = \frac{1}{\frac{\Delta O_i}{\Delta D_i} + \frac{\Delta Im_i}{\Delta D_i} - \frac{\Delta INp_i}{\Delta D_i}} \quad (1.12)$$

gdzie:

$sm_i$  = supermnożnik,

$\frac{\Delta INp_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa stopa inwestycji indukowanych w kraju „i”.

<sup>11</sup> Por. A.J. Klawe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, op. cit., s. 165.



Otwarcie gospodarki poprzez efekt mnożnika stwarza możliwość dodatkowego eksportu. Otwarcie gospodarki może również wpłynąć na zmianę struktury popytu krajowego. Część popytu konsumpcyjnego zostanie zaspokojona przez import towarów konsumpcyjnych. Z tego względu przyjmuje się, że formuła mnożnika w gospodarce otwartej ma postać następującą<sup>12</sup>:

$$m_{o_i} = \frac{1}{1 - \left( \frac{\Delta K_i}{\Delta D_i} - \frac{\Delta K i m_i}{\Delta D_i} \right)} \quad (1.13)$$

gdzie:

$m_{o_i}$  = mnożnik w gospodarce otwartej,

$\frac{\Delta K_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa skłonność do konsumpcji krajowej w kraju „i”,

$\frac{\Delta K i m_i}{\Delta D_i}$  = krańcowa skłonność do konsumpcji dóbr z importu w kraju „i”.

Z formuły mnożnika w gospodarce otwartej wynika, że część popytu konsumpcyjnego, powstałego dzięki inwestycjom autonomicznym, wydatkom budżetowym, względnie wskutek przyrostu eksportu, kierowana jest na zakup towarów pochodzenia importowego. Zdaniem A. Budnikowskiego ta część eksportu *ex definitione* przyczynia się do zwiększenia zatrudnienia i wykorzystania majątku produkcyjnego za granicą, a nie w danym kraju<sup>13</sup>.

W gospodarce otwartej, eksport poprzez efekt mnożnikowy może przyczynić się do wywołania dodatkowych korzystnych impulsów w gospodarce. Z drugiej jednak strony, na skutek importu mogą wystąpić negatywne skutki, pogłębione dodatkowo ujemnym kształtowaniem się mnożnika. Kryzys gospodarczy w jednym z krajów powoduje spadek popytu w tym kraju, także popytu na towary pochodzące z importu. Spadek popytu na import wywoła spadek eksportu w krajach wytwarzających na potrzeby importowe kraju przeżywającego kryzys. W rezultacie kraje eksportujące zmuszone będą ograniczyć eksport, zmniejszyć produkcję, a tym samym poprzez efekt mnożnikowy nastąpi spadek zatrudnienia, spadek wykorzystania majątku produkcyjnego, spadek dochodów i spadek konsumpcji.

<sup>12</sup> Por. A. Budnikowski, *Rola handlu zagranicznego w gospodarce narodowej*, w: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, *op. cit.* s. 109.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

### 1.3. Wskaźniki *terms of trade*

Analiza wpływ handlu zagranicznego na gospodarkę danego kraju wymaga, aby brać pod uwagę także warunki wymiany, relacje wymiany na rynku międzynarodowym. Do literatury pojęcie warunków wymiany, *terms of trade*, wprowadził J. S. Mill, który uważał, że stosunek wymienny wyznaczają podaż i popyt na rynku międzynarodowym, natomiast korzyści z wymiany mogą być korygowane (powiększane lub pomniejszane) przez cenę zastosowaną w wymianie.

Termin *terms of trade* stosowany jest zarówno do określenia warunków wymiany między krajami, relacji cenowych i tendencji kształtowania się cen w eksporcie i imporcie między krajami, jak też do określenia warunków i relacji wymiany jednej grupy towarów na inną grupę towarów. Czasami *terms of trade* wykorzystywane bywa do porównania zmian, zachodzących w kształtowaniu się warunków wymiany towarów i usług jednego kraju na towary i usługi innego kraju.

W literaturze ekonomicznej wymienia się następujące cztery rodzaje *terms of trade*<sup>14</sup>:

- 1) cenowe (nominalne),
- 2) towarowe,
- 3) realne (ilościowe),
- 4) czynnikowe (faktoralne).

**Cenowe (nominalne) *terms of trade*** to wskaźnik określający względne zmiany cen towarów i usług w eksporcie do względnych zmian cen towarów i usług danego kraju w imporcie w danym okresie czasu. Formuła cenowych *terms of trade* jest następująca:

$$w_{tot_i} = \frac{\frac{Cex_{1i}}{Cex_{0i}}}{\frac{Cim_{1i}}{Cim_{0i}}} = \frac{Cex_{1i} : Cex_{0i}}{Cim_{1i} : Cim_{0i}} \quad (1.14)$$

gdzie:

- $w_{tot_i}$  = cenowe (nominalne) *terms of trade* kraju „i”,  
 $Cex_{0i}$  = ceny eksportowe kraju „i” w okresie podstawowym,  
 $Cex_{1i}$  = ceny eksportowe kraju „i”, w okresie badanym,  
 $Cim_{0i}$  = ceny importowe w kraju „i”, w okresie podstawowym,  
 $Cim_{1i}$  = ceny importowe w kraju „i” w okresie badanym.

<sup>14</sup> Por. K. Budzowski, K. Długosz, *Ekonomika handlu zagranicznego*, op. cit. s. 51–53; A. J. Klawe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, op. cit., s. 193–195; *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski E. Kawecka-Wyrzykowska, op. cit., s. 44–52.

Cenowe *terms of trade*, informują o tendencjach kształtowania się cen towarów i usług w eksporcie i imporcie określonego kraju w danym przedziale czasu, (najczęściej w okresach rocznych). Jeśli cenowe *terms of trade*, przyjmuje wartości większe od jeden (względnie większe od 100) (czyli  $w_{tot} > 1$ ), to możemy stwierdzić, że tempo wzrostu cen w eksporcie danego kraju jest wyższe od tempa wzrostu cen towarów importowanych przez ten kraj w danym okresie czasu (względnie tempo spadku cen w eksporcie jest niższe od tempa spadku cen towarów w imporcie w danym okresie czasu). Wskaźniki cenowe *terms of trade*, informują więc o kształtowaniu się i zmianach siły nabywczej eksportu danego kraju, wyrażonej w cenach towarów importowanych. Jeśli na przestrzeni kilku lat cenowe *terms of trade*, poprawiają się, oznacza to, że wzrasta siła nabywcza eksportu danego kraju, ponieważ za taką samą ilość eksportowanych przez ten kraj towarów, może on kupić za granicą więcej towarów.

**Towarowe *terms of trade*** to wskaźnik określający względne zmiany cen jednej grupy towarów do względnych zmian cen innej grupy towarów. Najczęściej do analizy porównawczej przyjmuje się relacje zachodzące między zmianami cen towarów pochodzenia rolniczego do zmian cen towarów przemysłowych. Wskaźnik ten służy więc do porównania siły nabywczej eksportu artykułów rolnych w porównaniu do artykułów pochodzenia przemysłowego. Towarowe *terms of trade*, można zdefiniować w sposób następujący:

$$w_{tot_{tow}} = \frac{\frac{Crolex_{1i}}{Crolex_{0i}}}{\frac{Cppim_{1i}}{Cppim_{0i}}} = \frac{Crolex_{1i} : Crolex_{0i}}{Cppim_{1i} : Cppim_{0i}}, \quad (1.15)$$

gdzie:

$w_{tot_{tol}}$  = towarowe *terms of trade*,

$Crolex_{0i}$  = ceny artykułów rolnych w eksporcie kraju „i” w okresie podstawowym,

$Crolex_{1i}$  = ceny artykułów rolnych w eksporcie kraju „i” w okresie badanym,

$Cppim_{0i}$  = ceny towarów pochodzenia przemysłowego importowane do kraju „i” w okresie podstawowym,

$Cppim_{1i}$  = ceny towarów pochodzenia przemysłowego importowane do kraju „i” w okresie badanym.

W długim okresie czasu towarowe *terms of trade* wskazują, że tempo wzrostu cen artykułów pochodzenia rolniczego jest wolniejsze od tempa wzrostu cen artykułów pochodzenia przemysłowego. Co oznacza, że w długim okresie spada siła nabywcza produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego w odniesieniu do towarów przetworzonych, przemysłowych. Można więc stwierdzić, że kraje, w których eksporcie dominują artykuły pochodzenia rolniczego, mają niekorzyst-

ne *terms of trade*, czyli niekorzystne warunki wymiany, w porównaniu z krajami, w których eksporcie dominują towary przetworzone, produkty przemysłowe<sup>15</sup>.

**Realne (ilościowe) *terms of trade*** to wskaźnik informujący o ilościowych zmianach zachodzących w wymianie. Oznacza to, że realne *terms of trade* mówi nam, ile dany kraj musi wyeksportować towarów (w porównaniu nie bierze się pod uwagę zmian zachodzących w strukturze towarowej wymiany), aby mieć możliwość zakupu za granicą określonej ilości towarów. Realne, ilościowe *terms of trade*, zdefiniowane jest w sposób następujący<sup>16</sup>:

$$w_{totreal} = \frac{\frac{Qex_{1i}}{Qim_{1i}}}{\frac{Qex_{0i}}{Qim_{0i}}} = \frac{Qex_{1i} : Qex_{0i}}{Qim_{1i} : Qim_{0i}}, \quad (1.16)$$

gdzie:

$w_{totreal}$  = realne (ilościowe) *terms of trade*,

$Qex_{0i}$  = ilość towarów eksportowanych z kraju „i” w okresie podstawowym,

$Qex_{1i}$  = ilość towarów eksportowanych z kraju „i” w okresie badanym,

$Qim_{0i}$  = ilość towarów importowanych do kraju „i” w okresie podstawowym,

$Qim_{1i}$  = ilość towarów importowanych do kraju „i” w okresie badanym.

Jeśli wskaźnik realne *terms of trade*, przyjmuje wartości większe od jedności, czyli  $w_{totreal} > 1$ , oznacza, to że dany kraj za określoną ilość własnych towarów może importować większą ilość danych towarów lub grup towarów. Jeśli natomiast  $w_{totreal} < 1$ , to dany kraj eksportując określoną ilość towarów będzie mógł kupić za granicą coraz mniej towarów.

**Czynnikowe (factorial) *terms of trade***, wprowadzone zostały do literatury ekonomicznej przez J. Vinera, a określają zmiany zachodzące w relacjach czynników produkcji zastosowanych w towarach eksportowanych, do czynników występujących w dobrach importowanych. Czynniki *terms of trade* określają więc relatywne zmiany, w jakich wymieniane są czynniki produkcji, kapitał, siła robocza, ziemia, zawarte w eksportowanych i importowanych towarach. Niekiedy czynniki *terms of trade*, wykorzystywane są do porównania relatywnych na-

<sup>15</sup> Zgodnie z teorią Prebisha–Singera, w długim okresie towarowe *terms of trade* krajów eksportujących artykuły surowcowo-rolne ulegają pogorszeniu. Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. naukowa J. Rymarczyk, PWE, Warszawa 2006, s. 360.

<sup>16</sup> Por. K. Budzowski, K. Długosz, *Ekonomika handlu zagranicznego*, op. cit. s. 51–53; A. J. Kławe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, op. cit., s. 193–195; *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski E. Kawecka-Wyrzykowska, op. cit., s. 44–52.

kładów pracy żywej, zawartych w produktach eksportowanych, do relatywnych zmian zachodzących w nakładach pracy żywej, zawartych w towarze pochodzącym z importu.

W praktyce, z czterech wymienionych powyżej rodzajów *terms of trade* najczęściej oblicza się i publikuje nominalne, cenowe *terms of trade*.

#### 1.4. Miary koncentracji i rozproszenia handlu zagranicznego

Współczynniki koncentracji i rozproszenia handlu zagranicznego zostały opracowane przez A. Hirschmana<sup>17</sup>.

Współczynniki koncentracji geograficznej Hirschmana wyznaczone są jako pierwiastek z sumy kwadratów udziałów poszczególnych rynków w globalnym eksporcie lub imporcie danego kraju, natomiast współczynniki koncentracji towarowej stanowią pierwiastek z sumy kwadratów udziałów poszczególnych towarów w globalnym eksporcie lub imporcie danego kraju<sup>18</sup>.

Współczynniki koncentracji geograficznej eksportu kraju „i” oraz importu kraju „j” – dla handlu globalnego bądź w ramach wybranej grupy towarowej – określone są w sposób następujący:

$$Hex_i = 100 \cdot \sqrt{\sum_{j=1}^n \left( \frac{x_{ij}}{x_i} \right)^2} = 100 \sqrt{\sum_{j=1}^n \mu_{ij}^2} \quad (1.17)$$

$$Him_j = 100 \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \left( \frac{x_{ij}}{x_j} \right)^2} = 100 \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \lambda_{ij}^2} \quad (1.18)$$

gdzie:

$Hex_i$  = współczynnik koncentracji eksportu kraju „i”,

$Him_j$  = współczynnik koncentracji importu kraju „j”,

$x_{ij}$  = wartość eksportu kraju „i” do kraju „j”,

$\left( \frac{x_{ij}}{x_j} \right)$  = udział eksportu kraju „i” do kraju „j” w całym eksporcie kraju „i”,

$n$  = liczba partnerów badanego kraju.

<sup>17</sup> Por. A. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley – Los Angeles 1945, cyt. za: J. Kotyński, *Struktura handlu międzynarodowego. Metody oceny*, Warszawa 1979, s. 114–117.

<sup>18</sup> *Ibidem*.

W przypadku równomiernego rozkładu eksportu między wszystkich partnerów, każdy z udziałów  $\mu_{ij} = \frac{1}{n}$ , a pierwiastek z sumy kwadratów tych  $n$  udziałów jest odwrotnością pierwiastka z  $n$ . W przypadku równomiernego rozkładu importu między wszystkich partnerów, każdy z udziałów  $\lambda_{ij} = \frac{1}{n}$ , a pierwiastek z sumy kwadratów tych  $n$  udziałów jest odwrotnością pierwiastka z  $n$ .

Minimalna wartość współczynnika koncentracji Hirschmana jest równa  $\frac{100}{n} \cdot \sqrt{n}$ , maksymalna wartość współczynnika wynosi 100, przy czym taka sytuacja może mieć miejsce, gdy dany kraj prowadzi wymianę z tylko jednym krajem.

Zakładając, że wskaźniki koncentracji mogą przyjmować wartości od 0 do 1 (alternatywnie od 0 do 100), wskaźniki koncentracji geograficznej eksportu kraju „i” oraz importu kraju „j” można zapisać w postaci:

$$Hex_i = \frac{1}{1 - \sqrt{n}} - \frac{\sqrt{n}}{1 - \sqrt{n}} \cdot \sqrt{\sum_{j=1}^n \mu_{ij}^2} \quad (1.19)$$

$$Him_j = \frac{1}{1 - \sqrt{n}} - \frac{\sqrt{n}}{1 - \sqrt{n}} \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \lambda_{ij}^2} \quad (1.20)$$

Zdaniem J. Kotyńskiego, w przypadku identycznych i równych  $\frac{1}{n}$  udziałów w eksporcie ( $\mu_{ij}$ ) czy w imporcie ( $\lambda_{ij}$ ), pierwiastek z sumy kwadratów tych udziałów przybiera wartość  $\frac{1}{\sqrt{n}}$ , a unormowany współczynnik koncentracji wynosi wówczas zero.

W przypadku pełnej koncentracji zarówno suma kwadratów udziałów, jak i cały współczynnik koncentracji są równe jedności<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> J. Kotyński, *Struktura handlu międzynarodowego...*, op. cit., s. 115.

### 1.5. Inne wskaźniki stosowane w handlu zagranicznym<sup>20</sup>

Przy określaniu, sektorów, w których dany kraj osiąga przewagę komparatywną zastosować można **wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej** RCA (Revealed Comparative Advantage), który definiowany jest w sposób następujący<sup>21</sup>:

$$RCA_{ij} = \frac{Ex_{ij}}{\sum Ex_{ij}} : \frac{Im_{ij}}{\sum Im_{ij}}, \quad (1.21)$$

gdzie:

$i$  = określona grupa towarowa,

$j$  = określona grupa krajów.

Jeśli wskaźnik RCA przyjmuje wartości większe od 1, to kraj osiąga przewagę komparatywną, czyli jego pozycja w handlu danym towarem z daną grupą krajów jest zadowalająca<sup>22</sup>.

Przy określaniu stopnia specjalizacji danego kraju w handlu z innymi partnerami wykorzystywane są metody opracowane między innymi przez B. Balassę lub H.G. Grubela i P.J. Lloyda<sup>23</sup>.

B. Balassa sformułował wskaźnik nazywany **stosunkiem reprezentatywnym**, który można zapisać w poniższy sposób:

$$D_i = \frac{|Ex_i - Im_i|}{Ex_i + Im_i}, \quad (1.22)$$

gdzie:

$D_i$  = stosunek reprezentatywny B. Balassy,

$i$  = określona grupa towarowa.

Wskaźnik  $D_i$  waha się od zera do jeden. Im bliższe jest  $D_i$  wartości 0, tym większa specjalizacja wewnątrzgałęziowa. Jeśli  $D_i$  jest równe 1, to wymiana ma charakter wyłącznie międzygałęziowy, brak jest specjalizacji wewnątrzgałęziowej<sup>24</sup>.

<sup>20</sup> Zob. T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody prognozowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, Kraków 1993; T. Grabiński, A. Malina, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody statystyki międzynarodowej*, Warszawa 1988.

<sup>21</sup> Por. I. Pawlas, *Specjalizacja eksportowa Polski na rynku Unii Europejskiej*, w: *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, red. H. Tendera-Właszczuk, Katowice 1997, s. 13.

<sup>22</sup> Por. H. Tendera-Właszczuk i inni, *Korzyści i zagrożenia wynikające ze stowarzyszenia Polski z WE dla polskiego handlu zagranicznego*, Katowice 1994.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 62–63.

<sup>24</sup> Por. *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, red. H. Tendera-Właszczuk, *op. cit.*, s. 18.

**Wskaźnik specjalizacji H.G. Grubela i P.J. Lloyda** przyjmuje postać:

$$WS = \frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{Ex_i + Im_i} \cdot 100 \quad (1.23)$$

gdzie:

$WS$  = wskaźnik specjalizacji Grubela i Lloyda,

$i$  = określona grupa towarowa,

$WS$  = wskaźnik specjalizacji Grubela i Lloyda, przyjmuje wartości w przedziale od 0 do 100.

Jeśli wskaźnik przyjmuje wartości bliskie 100, to analizowana wymiana charakteryzuje się rozwiniętą między tymi krajami specjalizacją wewnątrzgałęziową. Jeśli natomiast wskaźnik  $WS$  przyjmuje wartości bliskie 0, wówczas wymiana nie ma charakteru wymiany wewnątrzgałęziowej, wynika raczej z ukształtowanej w poprzednim okresie specjalizacji międzygałęziowej<sup>25</sup>.

Prostymi wskaźnikami, określającymi stopień zaangażowania kraju w handlu międzynarodowym są wskaźniki określające udział danego kraju w światowym eksporcie i imporcie.

**Wskaźnik udziału kraju „i” w światowym eksporcie** przyjmuje postać:

$$WEx_i = \frac{\sum_{j=1}^n Ex_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Ex_{ij}} \cdot 100 \quad (1.24)$$

gdzie:

$j$  = grupa towarowa, dla  $j = 1, 2, \dots, n$ ,

$i$  = kraj, dla  $i = 1, 2, \dots, m$ .

**Wskaźnik udziału kraju „i” w imporcie światowym** można zdefiniować w sposób następujący:

$$WIm_i = \frac{\sum_{j=1}^n Im_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Im_{ij}} \cdot 100 \quad (1.25)$$

---

<sup>25</sup> *Ibidem*, s. 20.



Do badania udziału określonego kraju w eksporcie i imporcie wybranej grupy krajów stosowany jest wskaźnik określany jako **relatywne udziały w rynku** (Relative Market Shares – RMS), wyrażony wzorem<sup>26</sup>:

$$RMS_i = \frac{Ex_{ij}^k}{\sum_{j=1}^m Ex_{ij}^k} : \frac{\sum_{j=1}^m Ex_{ij}^k}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m Ex_{ij}^k}, \quad (1.26)$$

gdzie:

- $Ex_{ij}^k$  = eksport z kraju „i” towaru lub grupy towarowej „j” na rynek „k”,  
 $j$  = towar lub grupa towarowa dla  $j = 1, 2, \dots, m$ ,  
 $i$  = analizowany kraj „i”,  
 $k$  = kraj-partner handlowy (względnie grupa krajów).

Wskaźnik RMS – relatywne udziały w rynku – przyjmujący wartości powyżej 100, oznacza osiągnięcie przez analizowany kraj przewagi w handlu określonym towarem (grupą towarową).

Do analizy potencjału eksportowego danego kraju wykorzystywane są modele grawitacyjne<sup>27</sup>. Potencjał eksportowy Polski oszacowany został przez G. Biesena, który do analizy wykorzystał następujący model<sup>28</sup>:

$$X_{ij} = \beta_0 Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} N_i^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} P_{ij}^{\beta_6} \mu_{ij}, \quad (11.27)$$

gdzie:

- $X_{ij}$  = wartość strumienia handlu z kraju „i” do kraju „j”,  
 $Y_i$  = produkt krajowy brutto (PKB) w kraju „i”,  
 $Y_j$  = produkt krajowy brutto (PKB) w kraju „j”,  
 $N_i$  = liczba ludności kraju „i”,  
 $N_j$  = liczba ludności w kraju „j”,

<sup>26</sup> Por. J. Misala, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej*, Warszawa 1995; I. Pawlas, *Zaangażowanie Polski w międzynarodowe obroty towarowe w latach dziewięćdziesiątych*, w: *Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997*, red. K. Budzowski i S. Wydymus, Kraków 1997, cz. 1, s. 74.

<sup>27</sup> Modele grawitacyjne zostały szeroko omówione w pracy: T. Grabiński, A. Malina, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody statystyki międzynarodowej*, Warszawa 1988.

<sup>28</sup> Por. G. Biessen, *Powrót Polski na rynki Europy Zachodniej. Analiza strukturalna*, „Ekonomista” 1996, nr 2, s. 157 i następne; *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, red. H. Tendera-Właszczuk, Katowice 1997, s. 29–32.

$D_{ij}$  = odległość między krajami „i” oraz „j”,  
 $P_{ij}$  = zmienne strukturalne,  
 $\mu_{ij}$  = zmienna losowa,  
 $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$  = parametry modelu.

W badaniach struktury handlu wykorzystywany jest miernik cosinusowy (COS), który jest miarą podobieństwa między strukturą kraju eksportującego, a strukturą kraju importującego<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> G. Biessen, *Powrót Polski na rynki Europy Zachodniej...*, op. cit.; *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, red. H. Tendera-Właszczuk, op. cit., s. 31–32.

## Rozdział 2

# Ceny w handlu międzynarodowym

### 2.1. Ceny na rynku krajowym i międzynarodowym

Cena – jeden z podstawowych parametrów ekonomicznych zawiera wszystkie składniki świadczenia ze strony sprzedawcy i nabywcy towaru lub usługi<sup>1</sup>. Poprzez ceny, a ściślej – prowadzoną politykę cenową, przedsiębiorstwo realizuje cele bieżące i strategiczne.

**Cena** jest to cokolwiek, z czego dana osoba musi zrezygnować w zamian za jednostkę dobra lub usługi zakupionej, otrzymanej lub spożytej. Niekiedy cena definiowana bywa jako określona liczba jednostek pieniężnych, którą należy zapłacić za jednostkę towaru lub usługi. Jest to pewien stosunek wymiany<sup>2</sup>.

Przez cenę należy rozumieć wielkość wyrażoną w pieniądzu, którą nabywca obowiązany jest zapłacić sprzedawcy za dostarczony towar lub usługę<sup>3</sup>, względnie określoną liczbę jednostek pieniężnych, którą nabywca musi zapłacić za jednostkę produktu lub usługi<sup>4</sup>. Z punktu widzenia podmiotów rynku występujących w roli sprzedawców, cena jest jednym z instrumentów realizacji celów, które chcą osiągnąć przez uczestnictwo w wymianie produktów (dóbr i usług); reasumując: cena to instrument zbytu produktów tworzący dochód w sposób bezpośredni, z tego względu można wyróżnić **cenę postulowaną** (suma pieniędzy, za którą oferujący gotów jest produkt sprzedać) i **cenę transakcyjną** (suma pieniędzy, za którą dokonano transakcji)<sup>5</sup>. Cena odzwierciedla ilościowy szacunek oraz subiektywne wyobrażenie korzyści, jakie zapewniają wybrane cechy produktów lub usług<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> K. Białecki, *Operacje handlu zagranicznego*, Warszawa 1996, s. 84.

<sup>2</sup> D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Gdańsk, 1991, s. 469; H. Simon, *Zarządzanie cenami*, Warszawa 1996, s. 15.

<sup>3</sup> Można spotkać się także ze stwierdzeniem, że cena odzwierciedla ilościowy szacunek i subiektywne wyobrażenie korzyści, jakie zapewniają wybrane cechy produktów i usług, zob. H. Nessim, M. Dodge, *Kształtowanie cen – strategie i procedury*, Warszawa 1997, s. 25.

<sup>4</sup> H. Simon, *Zarządzanie cenami*, *op. cit.*, s. 15.

<sup>5</sup> J. Szumilak, *Marketingowa polityka cen*, w: *Marketing. Wybrane zagadnienia*, Kraków 1992, s. 91–92.

<sup>6</sup> H. Nessim, M.R. Dodge, *Kształtowanie cen – strategie i procedury*, *op. cit.*, s. 25.

Często przyjmuje się, że cena towaru jest to jego wartość wyrażona w pieniądzu i analogicznie, cena światowa to wyrażona w pieniądzu międzynarodowym wartość towaru na rynku światowym<sup>7</sup> (lub wyrażona w pieniądzu światowym wartość towarów uczestniczących w wymianie międzynarodowej<sup>8</sup>).

W rachunku opłacalności eksportu towarów i usług istotne znaczenie odgrywa system powiązania cen wewnętrznych, krajowych z cenami obowiązującymi na rynku międzynarodowym, skorelowanie cen transakcyjnych w eksporcie i imporcie z cenami występującymi na rynku krajowym.

Autonomiczność krajowego systemu cen mamy tylko wtedy, gdy kurs walutowy w danym kraju nie ma charakteru cenotwórczego, a krajowe ceny towarów importowanych, eksportowanych lub eksportowalnych nie są skorelowane z cenami rynku międzynarodowego. Oderwanie cen wewnętrznych od cen handlu zagranicznego zmusza centrum decyzyjne do podejmowania szeregu szczegółowych decyzji dotyczących struktury cen wewnętrznych, struktury eksportu i importu, bezpośredniego kierowania i sterowania podmiotami gospodarczymi. Autonomiczny system cen wewnętrznych powoduje oderwanie bezpośrednich producentów od rynku międzynarodowego, uniemożliwia prowadzenie obiektywnego rachunku ekonomicznego w zakresie wymiany międzynarodowej, utrudnia dokonanie właściwego wyboru kierunków międzynarodowej specjalizacji.

Ścisłe powiązanie cen krajowych z cenami rynku międzynarodowego polega na tym, że kurs walutowy ma charakter cenotwórczy a poziom cen wewnętrznych jest ściśle skorelowany z cenami występującymi na rynku międzynarodowym, a każda zmiana kursu waluty lub cen zewnętrznych powoduje zmianę cen krajowych. Cenotwórczy charakter kursu walutowego, skorelowanie cen wewnętrznych z cenami rynku międzynarodowego urealnia rachunek efektywności produkcji, eksportu, umożliwia wybór długoterminowej strategii gospodarowania, a przede wszystkim zmusza bezpośrednich producentów do poprawy efektywności gospodarowania, dostosowania się do warunków działania i tendencji występujących na rynku międzynarodowym.

System mieszany, pośredni występuje wtedy, gdy kurs walutowy ma charakter cenotwórczy w odniesieniu do określonych grup towarów, natomiast o poziomie i strukturze kształtowania się cen pozostałych towarów i usług decyduje cen-

<sup>7</sup> Por. A.J. Klawe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, Warszawa 1987, s. 176.

<sup>8</sup> Por. J. Słodaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Warszawa 1983, s. 122; J. Dudziński, J. Narękiwicz, *Podstawy handlu zagranicznego*, Szczecin 2002, s. 73–76; *Handel zagraniczny. Wybrane problemy*, red. naukowa J. Dudziński, Szczecin 2006, s. 131–164.

trum gospodarcze. System mieszany mamy także wtedy, gdy ustalony arbitralnie kurs walutowy nie jest faktycznym kursem równowagi w gospodarce.

Prawidłowy system cen sprzyja optymalnej alokacji zasobów czynników produkcji, stwarza warunki wyboru specjalizacji eksportowej w dziedzinach charakteryzujących się najwyższą efektywnością, sprzyja likwidacji nieefektywnych dziedzin produkcji, umożliwia wybór obiektywnych decyzji produkcyjnych i inwestycyjnych podejmowanych przez samodzielne podmioty prowadzące działalność gospodarczą. Kształtując poziom cen należy brać pod uwagę różnego rodzaju zależności występujące pomiędzy ceną a popytem, wzrostem/spadkiem ceny, a poziomem zakupów, uwzględniać różnego rodzaju prawa i prawidłowości, ale także, paradoksalne korelacje między ceną a popytem, charakterystyczne dla danego rynku towarów (por. tabela 2.1).

Tabela 2.1. Paradoksalne związki między ceną a popytem

<b>Reakcja konsumenta</b>	<b>Określenie zachowania</b>
Wzrost zakupów dóbr pierwszej potrzeby w wyniku wzrostu cen tych artykułów	Paradoks Giffena
Zwiększenie zakupów wybranych artykułów luksusowych wskutek wzrostu ich cen	Paradoks Veblena
Zakup towaru, bez względu na poziom i zmianę ceny tylko ze względu na fakt, że kupują ten towar inne osoby, przede wszystkim bliscy, znajomi itp.	Efekt naśladownictwa (efekt sceny)
Zakup towaru tylko dlatego, że jest bardzo drogi, niedostępny dla innych – zakup tylko dlatego, iż dla większości konsumentów jest on niedostępny z uwagi na poziom ceny	Efekt snobizmu (zakup na „pokaz”)
Spadek cen towarów substytucyjnych odbierany jest przez konsumentów w sposób podobny jak wzrost ich dochodów	Efekt dochodowy obniżki cen
Dążność do utrzymania dotychczasowego poziomu konsumpcji mimo wzrostu cen niektórych towarów	Efekt rygła (poziomu konsumpcji)
Spadek zakupów bezpośrednio po wzroście cen danych towarów a następnie powrót do zakupów mimo wyższych cen	Efekt szoku i oswojenia (przyzwyczajenia)
Wzrost zakupów towarów mimo podwyżki ich cen w obawie przed dalszym wzrostem cen (przed kolejnymi podwyżkami)	Obawa przed dalszym wzrostem (antycypacja zakupów)
Wykupywanie towarów, których ceny wzrastają z myślą o gromadzeniu i przyszłej odsprzedaży z dużym zyskiem	Paradoks spekulacyjny

Źródło: opracowanie na podstawie K. Mazurek-Lopacińska, *Zachowania nabywców jako podstawa strategii marketingowej*, Wrocław 1997, s. 61; P. Waniowski, *Strategie cenowe*, Warszawa 2003, s. 58–67.

Wchodząc na rynek międzynarodowy przedsiębiorstwa stosują różne strategie cenowe. Dziewięć podstawowych strategii cenowych obejmuje<sup>9</sup>:

- **strategię niskich cen**

przede wszystkim umożliwia ona dotarcie do szerokiego kręgu nabywców. Strategia ta uwzględniając efekty skali, zakłada minimalizowanie wszystkich kosztów (poczynając od kosztów produkcji, opakowania, transportu aż do promocji i reklamy) we wszystkich fazach cyklu życia produktu. Strategia niskich cen stosowana była przez wiele firm w latach 70. XX wieku w odniesieniu do stosunkowo prostych technologicznie wyrobów. Obecnie wielu producentów wyrobów skomplikowanych technologicznie także stosuje strategię niskich cen, starając się w ten sposób minimalizować koszty produkcji i transportu.

Tabela 2.2. Wady i zalety strategii niskich cen

Zalety strategii niskich cen	Wady strategii niskich cen
Możliwość dominacji na rynku wąskiego asortymentu produktów	Trudność wprowadzenia innowacji i nowoczesnych rozwiązań technologicznych
Duża skala produkcji, stosowanie nowoczesnych technik organizacji produkcji (np. <i>just in time</i> ), możliwość minimalizacji i optymalizacji jednostkowych kosztów produkcji	Trudność konkurowania z firmami dysponującymi tańszą siłą roboczą, dostępem do tańszych surowców, itp.
Możliwość identyfikacji potrzeb konsumentów	Utożsamianie przez konsumenta taniego towaru z niską jakością produktu
Możliwość uzyskiwania planowanej sumy zysku, mimo relatywnie niskiej stopy zysku	Trudność poprawy <i>image</i> firmy kojarzonej z niską jakością produkcji
Silna pozycja na rynku tak w odniesieniu do dostawców, jak i odbiorców	Brak środków na stosowanie szerokich akcji marketingowych, promocyjnych
Możliwość standaryzacji produktów	Możliwość oskarżenia o niedozwolone praktyki (dumping) ze strony konkurencji
Możliwość elastycznego zarządzania kosztami z uwagi na wąski asortyment produktów (stosowanie nowoczesnych metod minimalizacji kosztów np. outsourcing, subcontracting)	Nie może być stosowana przez dłuższy okres w małych i średnich firmach

Źródło: opracowanie własne.

<sup>9</sup> Por. K. Budzowski, *Zarządzanie cenami w handlu międzynarodowym*, w: *Manażment – teoria, vyučba a prax 2007*, Katedra zarządzania, Akademia Uzbrojonych sił, generała Milana Rastislava Štefánika, 27–28 września 2007, Liptovský Mikuláš, Materiały konferencyjne, s. 17–31.

Strategię niskich cen stosują firmy mające silną i stabilną pozycję na rynku, posiadające wolne moce produkcyjne oraz możliwości szybkiego zwiększenia skali produkcji. Strategia niskich cen stosowana jest także w firmach wytwarzających niezbyt szeroki asortyment produktów. Polityka niskich cen musi uwzględniać fakt, że klienci bardzo często przyjmują, iż niska cena to także niska jakość.

- **strategię wysokich cen**

stosowana w odniesieniu do towarów luksusowych, najwyższej jakości przez uznanych markowych, producentów, którzy funkcjonują na rynku od wielu lat i których produkty zawsze kojarzone były z wysoką jakością. Polityka wysokich cen, wsparta ochroną patentową i licencjami, stosowana jest przez producentów zainteresowanych wysokim poziomem jakościowym własnego produktu, tworzących jakościowy *image* firmy<sup>10</sup>. Polityka wysokich cen ukierunkowana jest na wybranego, wymagającego, ale niewrażliwego cenowo klienta. Produkty najwyższej jakości sprzedawane są w ekskluzywnych salonach, dla wybranych klientów, i w zasadzie nigdy nie są przedmiotem posezonowej wyprzedaży.

Tabela 2.3. Wady i zalety strategii wysokich cen

<b>Zalety strategii wysokich cen</b>	<b>Wady strategii wysokich cen</b>
Możliwość wprowadzania na rynek produktów nowoczesnych technologicznie, innowacyjnych	Mała skala produkcji
Korzystanie na rynku z renty innowacyjnej	Konieczność ochrony rynku przed imitacjami i podróbkami
Ochrona rynku patentami i licencjami	Naśladownictwo ze strony konkurencji, pojawienie się podróbek i imitacji
<i>Image</i> firmy produkującej najlepsze technologicznie produkty	Konieczność stałego wprowadzania nowości technologicznych
Możliwość kreowania rynku i zaspokajania potrzeb klientów niewrażliwych na poziom ceny	Brak możliwości standaryzacji, konieczność produkcji jednostkowej w niewielkich ilościach
Dominacja na wybranym rynku	Konieczność utrzymywania ekskluzywnych sieci sprzedaży w centrach miast

Źródło: opracowanie własne.

<sup>10</sup> H. Nessim, M.R. Dodge, *Kształtowanie cen – strategie i procedury*, op. cit., s. 124 i n.

- **strategię penetracji rynku**  
polega na ustaleniu niskiej ceny produktu w celu powiększenia udziału lub zdobycia dominującej pozycji na rynku. Po osiągnięciu zamierzonego celu rynkowego, firma stara się stopniowo podnosić ceny do satysfakcjonującego ją poziomu. Strategia penetracji pozwala na wykorzystanie efektów produkcji masowej, a często także zniechęca potencjalnych konkurentów do wejścia na dany rynek.
- **strategię koncentracji**  
czyli działania w wybranych segmentach rynku i na pewnych produktach. Strategię tego typu stosują firmy zarówno niemające możliwości elastycznego działania, jak też szybkiego reagowania na zmiany zachodzące na rynku, firmy chcące unikać konfrontacji z silnymi konkurentami. Strategia ta pozwala na skoncentrowanie uwagi na rynku, na którym nie ma wielu konkurentów<sup>11</sup>. Zasadniczą trudnością strategii koncentracji jest znalezienie odpowiedniej luki na rynku, niższy rynkowej, w której dana firma będzie mogła podjąć skuteczne działania.
- **strategię luki rynkowej typu imitacyjnego lub innowacyjnego**  
polega na wejściu na rynek w miejsce wycofującego się z produkcji dotychczasowego producenta (luka typu imitacyjnego) lub też wykreowanie popytu na nowy produkt (luka typu innowacyjnego), co zawsze związane jest z poniesieniem dużych nakładów na promocję i reklamę, a przede wszystkim stworzenie nowego technologicznie produktu.
- **strategię zgarniania (*skimming pricing*)**  
polega na ustaleniu wysokiej ceny na nowy produkt; stosowana przez firmy, które są liderami we wprowadzaniu nowych produktów na rynek. Strategia ta pozwala na czerpanie dodatkowych zysków ze swoistej „renty innowacji”. Politykę zgarniania stosują znane firmy międzynarodowe, firmy prowadzące strategię globalną, które wprowadzając innowację rynkową lub nowy produkt o relatywnie wysokiej cenie docierają z nim w jednym terminie do wąskiej wyselekcjonowanej grupy klientów w wielu krajach. Strategię *skimming pricing*, zwaną także strategią market plus, stosują zarówno producenci wytwarzający towary zaawansowane technologicznie, wysokiej jakości, jak i innowatorzy, cieszący się ugruntowaną pozycją na rynku.
- **strategię naśladownictwa**  
polega na dostosowywaniu swojej ceny do poziomu ceny lidera rynku. Strategia tego typu jest jedną z częściej stosowanych strategii rynkowych zwłaszcza przez firmy wchodzące z produktem już na tym rynku występującym, ale

<sup>11</sup> A. Sznajder, *Strategie marketingowe na rynku międzynarodowym*, Warszawa 1992, s. 112–115.



starające się zająć określoną pozycję rynkową konkurując czynnikami pozacenowymi, takimi jak na przykład jakość, serwis, okres gwarancji, dostępność produktu w sieci, agresywny marketing itp.

- **strategię imitacji**

polegająca na wprowadzeniu na rynek produktu takiego samego, jak cieszący się popytem produkt konkurencji, lecz pod zmienioną nazwą lub w innym opakowaniu, często po niższej cenie i przy wykorzystaniu podobnych jak lider cenowy kanałów dystrybucji np. poprzez sieć supermarketów. Zaletą tej strategii jest uniknięcie kosztów marketingowych związanych z wprowadzeniem produktu na rynek, przeznaczając zaoszczędzone środki na inne formy aktywizacji sprzedaży, sprzedaż z rabatami itp.

Wersją tej strategii jest tzw. **imitacja kreatywna**, polega ona na wykorzystaniu doświadczeń firmy, która wprowadziła na rynek nowy produkt dzięki innemu typowi działań marketingowych, ulepszeniu produktu, dostosowaniu produktu do oczekiwań konsumenta. Strategia imitacji pozwala na kształtowanie cen na poziomie zbliżonym do cen konkurencji, tym samym pozwala na czerpanie dochodów z innowacji wykreowanej przez konkurencję.

- **strategię wyprzedzenia, wyparcia konkurencji**

stosowana w celu opanowania rynku w stosunkowo krótkim czasie, polega na obniżaniu cen w stosunku do cen rynkowych przez wchodzących na rynek nowych konkurentów z nową marką i produktem. Przez wyprzedzające obniżanie cen firma chce zdobyć pozycję lidera rynku, wypierając z niego dotychczasowych producentów.

## 2.2. Rodzaje cen na rynkach zagranicznych

W zależności od przyjętego kryterium można wyróżnić różne kategorie cen. Przyjmując za kryterium zasady obrotu wyróżniamy ceny rynków formalnych i ceny kształtujące się na rynkach nieformalnych. Warunki realizacji transakcji na rynku nieformalnym ustalają między sobą uczestnicy danego rynku, przestrzegając jedynie porządku prawnego, przepisów prawa, zwyczajów miejscowych itp.

Na rynku formalnym, zorganizowanym, działającym według określonych reguł, zasad postępowania, regulaminów, uczestnicy transakcji muszą kontaktować się między sobą, a przede wszystkim zawierać transakcje według z góry ustalonych zasad, w określonym miejscu i czasie<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> Por. *Giełdy w gospodarce światowej*, red. nauk. W. Januszkiewicz, Warszawa 1991, s. 11 i n.

Na rynkach formalnych, do których zalicza się: giełdy, aukcje, targi międzynarodowe, clearing międzybankowy oraz przetargi<sup>13</sup>, wyodrębnia się między innymi ceny giełdowe, ceny aukcyjne i ceny przetargowe.

- **Cena giełdowa** to cena ukształtowana na rynku zorganizowanym, jakim jest giełda. Poziom cen giełdowych zależy od kosztów produkcji, transportu, magazynowania itp., towarów, od koniunktury na rynku, działań spekulacyjnych a także czynników długookresowych o charakterze strukturalnym. W transakcjach realizowanych na giełdach powstaje wiele różnych kategorii cen. W obrocie giełdowym rozróżnia się notowania spot (*spot prices*), czyli ceny w transakcjach natychmiastowych i notowania terminowe (*futures prices*), to jest ceny w transakcjach dotyczących przyszłych dostaw<sup>14</sup>. W transakcjach giełdowych ważne miejsce zajmują ceny: oficjalne, nieoficjalne, zamknięcia i settlement.
- **Giełdowa cena oficjalna** na Londyńskiej Giełdzie Metali (LME) to cena zamknięcia drugiego ringu porannego (mianem ringu określa się kilkuminutową sesję giełdową) podawana w postaci ceny offer (*offer price*), po której właściciele towaru skłonni są go sprzedać oraz ceny bid (*bid price*) to znaczy ceny, po której nabywcy skłonni są dany towar kupić. Nieoficjalna cena giełdowa to cena zamknięcia drugiego ringu popołudniowego. Giełdowa cena zamknięcia to cena zamknięcia w trakcie dogrywki giełdowej.
- **Cena settlement** (*settlement price*), cena transakcyjna rozliczeniowa (kurs transakcyjny rozliczeniowy), na większości giełd ustalana jest przez komisję notowań bezpośrednio po zakończeniu sesji giełdowej. Cena ta jest zazwyczaj ceną równą lub bliską cenom ostatnich transakcji zawartych w danym dniu. Na LME cena settlement jest to ostatnia cena wykrzyknięta przez sprzedającego w ostatnich sekundach drugiego ringu przedpołudniowego<sup>15</sup>. Cena ta jest publikowana jako cena dnia w transakcjach z natychmiastowym terminem dostawy.
- **Cena aukcyjna** to cena towaru ustalona drogą licytacji na aukcji. Poziom cen aukcyjnych zależy z jednej strony od poziomu cen limitowanych, wyjściowych – ustalonych przez właściciela towaru na podstawie kosztów produkcji, transportu, a z drugiej – od sposobu prowadzenia aukcji, prezentacji towaru, popytu i podaży na dane dobro itp.
- **Ceny przetargowe** mają istotne znaczenie na rynku dóbr inwestycyjnych, zwłaszcza w eksporcie budownictwa. Przetarg polega na równoczesnym – niezależnym od siebie – złożeniu propozycji cenowych w formie pisemnej (często w zalakowanych kopertach) przez biorące w nim udział podmioty.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 49.

<sup>15</sup> L. Eagles, *Praktyczne zastosowanie hedgu przy wykorzystaniu instrumentów Londyńskiej Giełdy Metali*, „Gospodarka Surowcami Mineralnymi” 1997, nr 2.

Poziom cen przetargowych, ustalanych w trakcie przetargu, zależy od koniunktury na rynku, warunków określonych w regulaminie przetargu, sposobu organizacji przetargu itp.

Na rynkach nieformalnych obowiązują cztery rodzaje cen: lokalne, strefowe, kontraktowe i punktu bazowego.

- **Ceny lokalne** (regionalne) są to ceny kształtujące się na targach lokalnych (które wywodzą się z dawnych targów towarowych), na których sprzedawane są z reguły wyroby produkcji miejscowej. Nabywcami są zazwyczaj mieszkańcy okolicznych miejscowości. Targi lokalne są bardzo popularne w Stanach Zjednoczonych, gdzie odbywa się około 4000 tego typu imprez, tzw. *trade show's*<sup>16</sup>. Cenę lokalną danego towaru lub usługi określają warunki lokalnego, regionalnego rynku. W przypadku usług, poziom cen lokalnych będzie od: koniunktury w danym regionie, wielkości zasobów siły roboczej, poziomu bezrobocia, możliwości tworzenia firm usługowych, strategii działania władz regionalnych, tradycji itp.
- **Ceny strefowe** (*zone prices*) są to przede wszystkim ceny niektórych towarów masowych, ustalone przez producentów w taki sposób, aby zachęcić do robienia zakupów u producenta zlokalizowanego najbliżej. Ceny strefowe dla towarów masowych z reguły nie zawierają kosztów transportu<sup>17</sup>. Ceny strefowe są ustalane przez większych producentów towarów masowych, którzy mają siedziby w pewnym od siebie oddaleniu. Istotą cen strefowych jest to, że nie obejmują kosztów transportu i ustalane są na zbliżonym poziomie w odniesieniu do danego towaru. Można mówić o cenach strefowych niektórych materiałów budowlanych (np. cementu).
- **Ceny punktu bazowego** (*basing points prices*)<sup>18</sup> są to ceny hurtowe, ustalone przez producentów towarów masowych, zawierające skalkulowane koszty transportu do określonego punktu w kraju lub na rynku zagranicznym. Bez względu na miejsce odbioru towaru, potencjalny nabywca musi się liczyć z koniecznością zapłacenia wyznaczonych w ten sposób kosztów transportu. Ceny punktu bazowego stosowane są na rynkach towarów masowych w przypadku, gdy producenci skoncentrowani są w stosunkowo niewielkiej odległości od siebie, natomiast odbiorcy są rozproszeni na relatywnie dużym obszarze. Zastosowanie cen punktu bazowego umożliwia wyeliminowanie konkurencji cenowej pomiędzy poszczególnymi producentami. Ceny punktu bazowego, ograniczając konkurencję cenową między producentami skoncen-

<sup>16</sup> Por. H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*, Poznań 1992, s. 116.

<sup>17</sup> Por. K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, Warszawa 1986, s. 43.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 43.

trowanymi w określonym regionie, pozwalają równocześnie na rozszerzenie rynków zbytu, gdyż koszty transportu przestają być czynnikiem różnicującym ceny produktu kupowanego przez klientów<sup>19</sup>.

- **Ceny kontraktowe, umowne** (*contract prices*) są to ceny na towary, które z uwagi na swój charakter nie mogą i nie są sprzedawane na rynkach formalnych; dotyczą one wielu towarów, takich jak: wyroby metalurgiczne, materiały budowlane, nawozy sztuczne, dobra inwestycyjne, artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego itp. Ceny kontraktowe ustalane są w drodze negocjacji między kontrahentami. Wysokość ceny określonego towaru zależy od kosztów produkcji, kosztów transportu, sytuacji rynkowej, a przede wszystkim tendencji w kształtowaniu się podaży i popytu na dany towar, koniunktury na rynku, strategii eksportera itp. Poziom cen dóbr inwestycyjnych zależy w dużym stopniu od: kosztów produkcji, kosztów transportu, renomy producenta, marki produktu, koniunktury rynkowej, warunków realizacji kontraktu, sposobu i terminu zapłaty, warunków realizacji inwestycji itp.<sup>20</sup>

Ceny dzielimy także z punktu widzenia lokalizacji klientów. Według tego kryterium ceny możemy podzielić na<sup>21</sup>: **cenę punktów bazowych** (*basing-point pricing*) cenę absorbującą koszty transportu (*freight absorption pricing* – sprzedawca przejmuje całość lub znaczną część kosztów transportu produktu do nabywcy), **cenę strefową** (*zone pricing* – ceny ustalane przez producentów wytwarzających w dużej odległości od siebie niezawierające w sobie kosztów transportu), **cenę na warunkach fob** (*free on board pricing* – cena towaru dostarczonego na statek w uzgodnionym porcie załadunku), oraz cenę nie uwzględniającą lokalizacji nabywców (*uniform delivered pricing* – cena jednakowa dla wszystkich odbiorców, w której uwzględniono przeciętne koszty transportu).

Przyjmując za kryterium rodzaj produktu możemy mówić o **cenach towarów przemysłowych i towarów rolnych**. Ceny produktów rolnych są bardziej zmienne, uzależnione są od warunków produkcji, wytworzenia, specyfiki produkcji rolnej a zarazem poddane silnym wpływom polityki gospodarczej poszczególnych państw. Ceny produktów rolnych, konsumpcyjnych, wpływają w dużym stopniu na kształtowanie się poziomu konsumpcji, warunków życia, produktu krajowego brutto, warunków wymiany wielu krajów, itp. Dlatego na lokalnych, krajowych rynkach ważne znaczenie mają **ceny urzędowe** (administracyjnie ustalane przez powołane do tego celu instytucje) oraz ceny interwencyjne, ustalane z myślą o ochronie własnego rynku.

<sup>19</sup> Por. K. Białecki, *Elementy marketingu eksportowego*, Warszawa 1987, s. 131 i n.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 38–39.

<sup>21</sup> G. Karasiewicz, *Marketingowe strategie cen*, Warszawa 1997, s. 284–293.

Tabela 2.4. Podstawowe kategorie cen występujące na rynku rolnym Unii Europejskiej

Lp.	Rodzaj rynku	Ceny występujące na rynku wewnętrznym	Środki stosowane wobec importu	Środki popierania eksportu
1	Zbożowy	Cena interwencyjna Dopłaty do produkcji	Oplaty celne Licencje importowe Kontyngenty importowe	Dopłaty eksportowe Licencje eksportowe
2	Mięsa wieprzowego	Cena podstawowa (bazowa) Skup interwencyjny	Cła kontyngenty	Dopłaty eksportowe
3	Mięsa wołowego	Cena referencyjna Cena kierunkowa	Kontyngenty Cła importowe, opłaty dodatkowe nakładane na import	Subsydia eksportowe, licencje
4	Rynek warzyw i owoców	Ceny podstawowe Ceny skupu Cena wycofania produktu z rynku Ceny minimalne	Licencje Cła importowe	Dopłaty eksportowe
5	Rynek wina	Cena orientacyjna Cena gwarantowana Cena wycofania	Licencje importowe Ceny wejścia Dodatkowe opłaty importowe Licencje przywozowe na niektóre produkty	Licencje eksportowe Subwencje do eksportu niektórych produktów
6	Rynek cukru	Ceny gwarantowane Ceny urzędowe Ceny docelowe Ceny interwencyjne Ceny progu	Cła importowe Dodatkowe opłaty importowe	Obowiązek sprzedaży za granicę nadwyżek produkcyjnych Dopłaty do eksportu
7	Rynek mleka	Cena docelowa (orientacyjna ustalana na dany rok gospodarczy) Cena interwencyjna Kwotowanie wielkości produkcji	Cła Licencja importowa Dodatkowe opłaty importowe Kontyngenty importowe	Dotowanie eksportu Licencje eksportowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji dotyczących Wspólnej Polityki Rolnej Wspólnoty Europejskiej, zob. także: A. Czyżewski, A. Hennisz-Matuszczak, *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Poznań 2006, s. 188 i n.; [www.wir.org.pl/raporty/](http://www.wir.org.pl/raporty/) (22.05.2008).

Na rynku Unii Europejskiej (zob. tabela 2.4) do najważniejszych kategorii cen produktów rolnych należą:

- **cena docelowa, kierunkowa** (*target price – cena kierunkowa-orientacyjna, podstawowa, wskaźnikowa*), to znaczy cena, która z punktu widzenia interesów Wspólnot powinna się kształtować na jednolitym rynku wewnętrznym Unii, ustalana najczęściej dla każdego roku gospodarczego na podstawie prognoz produkcji i konsumpcji,
- **cena referencyjna** (rynkowa) będąca średnią ważoną cen na rynkach reprezentatywnych w państwach członkowskich, ustalana z reguły co tydzień,
- **cena interwencyjna** (*intervention price*) – cena gwarantowana producentowi, jeśli podaż produktów na rynku będzie zbyt wysoka, co groziłoby obniżeniem cen rynkowych, ale niższa od ceny docelowej. W praktyce wyznacza ona dolną granicę cen produktów rolnych, poniżej której następuje skup interwencyjne, dokonywany przez powołaną do tego celu agencję rynku rolnego; ustalana jest dla terenów nie wymagających subwencjonowania, a na jej podstawie ustalane są ceny interwencyjne dla poszczególnych terenów wymagających subwencjonowania (*cena interwencyjna była jednym z podstawowych instrumentów wspierania rolnictwa w pierwszym okresie obowiązywania Wspólnej Polityki Rolnej w krajach Wspólnoty Europejskiej*)<sup>22</sup>,
- **cena progowa** (*threshold price*) – cena minimalna zbliżona do ceny docelowej, po której mogą być sprzedawane produkty rolne pochodzące z krajów spoza Wspólnoty Europejskiej (*na rynku rolnym UE istotne znaczenie mają także ceny wejścia, których podstawową funkcją jest zapobieganie taniemu importowi z tzw. krajów trzecich*).

### 2.3. Ceny transferowe

Transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi stanowią ponad dwie trzecie światowej wymiany. W transakcjach pomiędzy podmiotami powiązanymi pojawiają się niekiedy **ceny transferowe**, dzięki nim koncerny międzynarodowe transferują zysk za granicę, unikając często płacenia podatków. Mechanizm działania cen transferowych polega na manipulowaniu cenami i kosztami: zaniżaniu/zawyżaniu cen eksportowych, zaniżaniu/zawyżaniu cen importowanych materiałów, surowców komponentów do produkcji, obciążaniu podmiotów powiązanych kosztami opłat licencyjnych lub opłat za know-how czy kosztami pośrednictwa, nakładanie

<sup>22</sup> Por. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Warszawa 2007.

na podmioty powiązane dodatkowych opłat za usługi marketingowe lub promocję wyrobu względnie za badania lub prace wdrożeniowe prowadzone często w innym kraju, a które często nie mają żadnego wpływu na działalność danego podmiotu. Manipulując cenami i kosztami, koncerny działające w skali globalnej oszczędzają na podatkach miliardy dolarów rocznie. Zaniżanie podatków przez manipulowanie cenami w transakcjach z podmiotami powiązanymi kapitałowo albo rodzinnie to proceder nagminny na całym świecie<sup>23</sup>. Z tego względu ceny transferowe stosowane w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązanymi badane są w wielu krajach przez urzędy skarbowe, celne itp.

OECD zaleciło krajom członkowskim stosowanie trzech podstawowych metod zgodności cen transferowych z cenami rynkowymi<sup>24</sup>:

- 1) metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej polegająca na analizie transakcji zawartych przez dany podmiot lub transakcji porównywalnych, zawartych przez inne podmioty,
- 2) metoda ceny odsprzedaży stosowana w przypadku, gdy nabyte przez firmę powiązaną są następnie sprzedawane do firmy niezależnej od danego podmiotu,
- 3) metoda koszt plus, metoda rozsądnej marży polegająca na analizie marż stosowanych przez dany podmiot z firmami zależnymi lub powiązanymi z nim a firmami pozostałymi.

Przypadki cen transferowych wystąpiły także w praktyce polskiej w formie: opłat licencyjnych płaconych przez polską filię na rzecz zagranicznej firmy macierzystej, opłat licencyjnych za korzystanie z technologii i know-how, umów o świadczenie różnego rodzaju usług przez powiązane firmy, przekazania na rzecz inwestora zagranicznego atrakcyjnych aktywów firmy (znaku firmowego, marki popularnej w kraju), zawyżenie wartości akcji sprzedawanych przez polską spółkę-córkę zagranicznej spółce-matce, wywożenie towaru do magazynu zlokalizowanego za granicą i dopiero tam realizowanie sprzedaży, nakładanie wysokich opłat lub odsetek od kredytu udzielonego polskiej filii w ramach koncernu przez filię/oddział działający w innym kraju, itp.

Wprowadzone w 2001 roku w Polsce przepisy nakładają na podatników obowiązek sporządzania odpowiedniej dokumentacji transakcji zawieranych z podmiotami z nimi powiązanymi oraz z podmiotami pochodzącymi z krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową, w ramach których cena transferowa

---

<sup>23</sup> A. Błaszczak, D. Frey, *Pieniądze płyną za granicę. Podatki, wyprowadzanie zysków z polskich spółek*, „Rzeczpospolita” nr 58 (5831) z 9.03.2001.

<sup>24</sup> R. Hayder, *Pokusa łatwych uproszczeń. Jak walczyć z cenami transferowymi*, „Gazeta Wyborcza” nr 143 (4051) z 21.06.2002.

odgrywa istotną rolę<sup>25</sup>. Dokumentacja ta powinna umożliwić<sup>26</sup>: określenie funkcji i skali ryzyka stron transakcji; precyzyjne ustalenie kosztów (bezpośrednich sposobów dodatkowych wpływających na poziom ceny) i sposobów zapłaty; ustalenie metody kalkulacji zysku i ceny przedmiotu transakcji<sup>27</sup>; zdefiniowanie przyjętej strategii gospodarczej; określenie czynników wpływających na poziom cen takich jak: wahania kursowe, otoczenie prawne, postęp techniczny, pozycja konkurencyjna, zakres regulacji rynku, itp., wskazanie, że wydatki poniesione na zakup określonych świadczeń zostały poniesione przez podatnika w celu uzyskania przychodu oraz, że istnieje korelacja między ponoszonymi kosztami i oczekiwanymi korzyściami, precyzyjne ustalenie kosztów reklamy, transakcji finansowych, kosztów badań i rozwoju, usług administracyjnych i menedżerskich, nakładów na know-how, patenty, licencje, programy komputerowe itp.

Z badań przeprowadzonych przez polskie urzędy kontroli skarbowej wynika, że firmy z kapitałem zagranicznym starają się unikać płacenia podatków stosując ceny transferowe i zawyżając koszty działalności, względnie zaniżając ceny wyrobów eksportowanych z naszego kraju a zawyżając ceny importowanych do Polski materiałów, części, podzespołów, komponentów do produkcji itp. W niektórych firmach stosowanie cen transferowych występuje także w postaci wysokich opłat za korzystanie z licencji, know-how, znaków towarowych lub za usługi typu marketingowego, doradztwo, przygotowanie analiz finansowych, wypłacanie zagranicznemu zarządowi lub zagranicznym członkom zarządów spółek lub organów kontrolnych niezwykle wysokich wynagrodzeń, wystawianie faktur za fikcyjne zakupy w firmie macierzystej, itp.<sup>28</sup>

Ponieważ znaczną część handlu międzynarodowego stanowią transakcje między podmiotami należącymi do działającej globalnie korporacji międzynarodowej, mechanizmu cen transferowych nie da się w praktyce wyeliminować. Dlatego też podejmowane są działania mające na celu ograniczenie zakresu i liczby sporów z instytucjami podatkowymi w sprawach stosowania cen transferowych pomiędzy podmiotami powiązanymi (*Advance Pricing Agreement*). W polskiej ordynacji podatkowej (art. 20a–20p) przewidziano możliwość zawarcia porozumienia cenowego w zakresie stosowania metody ustalania cen transakcyj-

<sup>25</sup> M. Dullin, *Ceny transferowe. Dokumentacja specjalnej troski*, „Gazeta Prawna” nr 12 (617) z 17.01.2002.

<sup>26</sup> *Ibidem*.

<sup>27</sup> Urząd kontrolny zastosuje w trakcie weryfikacji jedną z czterech metod: porównywanej ceny niekontrolowanej, ceny odsprzedaży, rozsądnej marży, zysku transakcyjnego.

<sup>28</sup> B. Ciszewska, *Produkcja w Polsce, zyski za granicą*, „Rzeczpospolita” nr 305 (6988) z 30.12.2004.



nych z podmiotami powiązanymi<sup>29</sup>. Podmiot zainteresowany może uzyskać za określoną opłatę, (której wysokość nie może przekroczyć 1,0% wartości transakcji), jednolitą wykładnię stosowania cen między podmiotami powiązanymi i w ten sposób uniknąć w przyszłości sporu z polskimi instytucjami skarbowymi. Polska ordynacja podatkowa przewiduje możliwość zawarcia następujących porozumień cenowych<sup>30</sup>:

- **porozumienie jednostronne** (*procedura nie może trwać dłużej niż 6 miesięcy*), które oznacza uznanie przez ministra finansów prawidłowości wyboru i stosowania metody ustalania cen transakcyjnych wybranej przez: krajowe podmioty powiązane lub podmiotem krajowym powiązanym z podmiotem zagranicznym a tym podmiotem zagranicznym; podmiotem krajowym powiązanym z podmiotem zagranicznym a innymi podmiotami krajowymi powiązanymi z tym samym podmiotem zagranicznym; w celu rozliczenia jednej lub większej liczby transakcji. W porozumieniu nie uczestniczy organ podatkowy obcego państwa, a więc procedura tego typu nie zapobiega ryzyku podwójnego opodatkowania,
- **porozumienie dwustronne** (*procedura związana z tym porozumieniem nie może trwać dłużej niż jeden rok, opłata może kształtować się od 50 do 200 tys. złotych, nie więcej jednak jak 1% wartości transakcji*), polega na uznaniu przez ministra finansów za prawidłową metodę ustalania cen transakcyjnych na potrzeby określonych transakcji pomiędzy podmiotem krajowym powiązanym z podmiotem zagranicznym a tym podmiotem zagranicznym. Wniosek o zawarcie porozumienia składa podmiot krajowy po uzyskaniu uprzednio zgody właściwej dla podmiotu zagranicznego władzy podatkowej, zgody na zaproponowaną metodę ustalania cen transakcyjnych,
- **porozumienie wielostronne** (*procedura zawarcia porozumienia nie może być dłuższa niż 18 miesięcy, podlegać ma opłacie od 50 do 200 tys. złotych, nie więcej jednak jak 1% wartości transakcji*), polega na uznaniu przez ministra finansów za prawidłową metody ustalania cen transakcyjnych pomiędzy krajowym podmiotem powiązanym a podmiotami zagranicznymi z dwóch lub więcej krajów. Warunkiem zawarcia porozumienia wielostronne-

<sup>29</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 2005, nr 8, poz. 60, tekst jednolity z późn. zm.).

<sup>30</sup> Dział IIA Porozumienia w sprawach ustalenia cen transakcyjnych, Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 2005, nr 8, poz. 60, tekst jednolity z późn. zm.), także: *Ceny transakcyjne w firmach powiązanych*, „Rzeczpospolita” nr 171/130 (7119) z 6.06.2005; W. Moczydłowska, *Porozumienia cenowe*, „Gazeta Prawna” nr 143 (1508) z 25.07.2005.

go jest uzyskanie zgody instytucji podatkowych z wszystkich krajów, w których mają siedziby podmioty powiązane z podmiotem krajowym, a których dotyczyć będzie zawarta transakcja lub transakcje w okresie obowiązywania porozumienia (dotyczy to zarówno transakcji, które mają być zawarte po złożeniu wniosku, jak też transakcji zawartych przed złożeniem wniosku).

Wydana, na wniosek podmiotów powiązanych, decyzja w sprawie porozumienia cenowego może obowiązywać przez okres nie dłuższy niż trzy lata<sup>31</sup>.

## 2.4. Ceny w handlu międzynarodowym według bazy dostawy

Cena w transakcjach handlu zagranicznego zależy w dużym stopniu od warunków realizacji dostaw, w tym warunków i zasad podziału kosztów i ryzyka, związanych z towarem pomiędzy sprzedawcą-eksporterem a kupującym – importerem. Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu 13 września 1999 roku wydała Incoterms 2000 (International Commercial Terms 2000), w którym ujednoliconą została wykładnia poszczególnych terminów handlowych stosowanych powszechnie w praktyce handlu międzynarodowego (tab. 2.5).

Tabela 2.5. Formuły Incoterms 2000

Lp.	Formuła	Definicja	Polska wersja formuły
<b>Grupa E</b>			
1	EXW	Ex works ..... (named place)	Z zakładu ..... (oznaczone miejsce)
<b>Grupa F</b>			
2	FCA	Free carrier ..... (named place)	Franco przewoźnik ..... (oznaczone miejsce)
3	FAS	Free alongside ship ..... (named port of shipment)	Franco wzdłuż burty statku ..... (oznaczony port załadunku)
4	FOB	Free on board ..... (named port of shipment)	Franco statek ..... (oznaczony port załadunku)
<b>Grupa C</b>			
5	CFR	Cost and freight ..... (named port of destination)	Koszt i fracht ..... (oznaczony port przeznaczenia)
6	CIF	Cost, insurance and freight ..... (named port of destination)	Koszt, ubezpieczenie i fracht ..... (oznaczony port przeznaczenia)

<sup>31</sup> W określonych przepisami przypadkach, na wniosek podmiotu powiązanego, może być nową decyzją przedłużony na okres nie dłuższy niż kolejne trzy lata (opłata od wniosku o przedłużenie wynosi 50% opłaty należnej od wniosku o zawarcie porozumienia). Zob. przypis 30.

7	CPT	Carriage paid to ..... (named place of destination)	Przewoźne opłacone do ..... (oznaczone miejsce przeznaczenia)
8	CIP	Carriage and insurance paid to ..... (named place of destination)	Przewoźne i ubezpieczenie opłacone do ..... (oznaczone miejsce przeznaczenia)
<b>Grupa D</b>			
9	DAF	Delivered at frontier ..... (named place)	Dostarczone granica ..... (oznaczone miejsce)
10	DES	Delivered ex ship ..... (named port of destination)	Dostarczone statek ..... (oznaczony port przeznaczenia)
11	DEQ	Delivered ex quay ..... (named port of destination)	Dostarczone nabrzeże ..... (oznaczony port przeznaczenia)
12	DDU	Delivered duty unpaid ..... (named place of destination)	Dostarczone, cło nie opłacone ..... (oznaczone miejsce przeznaczenia)
13	DDP	Delivered duty paid ..... (named place of destination)	Dostarczone, cło opłacone ..... (oznaczone miejsce przeznaczenia)

Źródło: Incoterms 2000, „ICC Publication” 2000, No. 560, Paris; D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, Warszawa 2004, s. 60.

Przyjmując za kryterium podziału warunki realizacji dostaw oraz podział kosztów i ryzyka, związanych z dostawą towaru, zgodnie z Incoterms 2000, można mówić o następujących kategoriach cen<sup>32</sup>:

- **cena EXW** (cena według formuły *ex works*) – cena za towar na warunkach loco, uzgodnione miejsce i czas zakupu. Zgodnie z formułą EXW obowiązkiem sprzedawcy jest dostarczyć towar zgodnie z ustaleniami kontraktu, wraz z wymaganym dokumentem zgodności, w uzgodnionym miejscu i terminie w odpowiednim zwyczajowym opakowaniu i oznakowaniu. Kupujący ponosi wszystkie pozostałe koszty i ryzyka związane z towarem od ustalonego terminu dostawy, w tym także koszty załadunku na określony środek transportu i koszty uzyskania stosownych dokumentów warunkujących eksport, tranzyt i import towaru,
- **cena FCA** (cena według formuły *free carrier*) – cena za towar przekazany przewoźnikowi w uzgodnionym czasie i miejscu. Sprzedaż towaru według formuły FCA oznacza, że sprzedawca przekazuje towar, według zasady franco, przewoźnikowi uzgodnionemu w kontrakcie, w określonym terminie i miejscu, wraz z wymaganymi dokumentami oraz ponosi koszty formalności celnych i ewentualnych cel związanych z eksportem. Kupujący zawiera na swój koszt i ryzyko umowę przewozu towaru od uzgodnionego ze sprzedawcą miejsca

<sup>32</sup> Zob. także D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, op. cit., s. 57–74.

zakupu do miejsca przeznaczenia oraz ponosi wszelkie koszty i ryzyka związane z towarem od momentu spełnienia przez sprzedającego wszystkich wynikających z kontraktu warunków dostawy,

- **cena FAS** (cena *free alongside ship*) – cena za towar dostarczony wzdłuż burty statku w określonym porcie. Cena FAS oznacza, że obowiązkiem sprzedawcy jest dostarczyć towar wzdłuż burty oznaczonego statku, w określonym porcie, w terminie wynikającym z kontraktu, w sposób zwyczajowo przyjęty w danym porcie wraz z *czystym dokumentem* stwierdzającym dostawę wzdłuż burty statku. Koszty załadunku na statek, koszty przewozu od portu załadunku do miejsca przeznaczenia wraz ze wszelkimi związanymi z tym ryzykiem, koszty tranzytowe, koszty opłat i formalności celnych, ceł importowych itp., obciążają kupującego,
- **cena FOB** (cena według formuły *free on board*) – cena za towar dostarczony na pokład statku w określonym porcie. Wszelkie ryzyko związane z towarem przechodzi ze sprzedającego na kupującego według formuły fob w momencie faktycznego przejścia towaru nad burtą statku w porcie załadowania. Sprzedawca przy realizacji dostaw według formuły fob, zobowiązany jest do pokrycia wszelkich kosztów, formalności celnych i ceł związanych z eksportem i dostarczeniem towaru na pokład statku (pokrycia kosztów załadowania towaru na statek), bez ponoszenia kosztów sztauerki (chyba, że zwyczajowo są one wliczane w koszty załadowania towaru na statek). Cła i formalności celne importowe, koszty transportu z portu załadowania do miejsca przeznaczenia, koszty ubezpieczenia towaru od momentu przejścia ryzyka pokrywa kupujący,
- **cena CFR** (cena według formuły *cost and freight*) – cena za towar według formuły koszt i fracht wymieniony port przeznaczenia. Sprzedający zawiera na swój koszt i ryzyko umowę o przewóz towaru statkiem morskim, do ustalonego w kontrakcie portu przeznaczenia, ponosi koszty załadowania towaru na statek w porcie załadunku oraz wszelkie koszty związane z załatwieniem formalności celnych eksportowych, w tym cła eksportowe. Ryzyko związane z towarem, według formuły CPT, przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie faktycznego przejścia towaru nad burtą statku w porcie załadowania. Kupujący ponosi więc wszelkie koszty i ryzyko związane z towarem od punktu fob w porcie załadowania (z wyjątkiem kosztów frachtu opłaconych przez sprzedawcę), w tym koszty odpraw, formalności celnych i ceł importowych, opłat tranzytowych itp.,

Tabela 2.6. Zakres obowiązków kupującego i sprzedającego według Incoterms 2000

A	Obowiązki sprzedającego	B	Obowiązki kupującego
A1	Dostawa towaru zgodnie z umową ( <i>Provision of goods in conformity with the contract</i> )	B1	Płatność ( <i>Payment of the price</i> )
A2	Licencje, upoważnienia i formalności ( <i>Licences, authorizations and formalities</i> )	B2	Licencje, upoważnienia i formalności ( <i>Licences, authorizations and formalities</i> )
A3	Umowy przewozu i ubezpieczenia ( <i>Contracts of carriage and insurance</i> )	B3	Umowy przewozu i ubezpieczenia ( <i>Contracts of carriage and insurance</i> )
A4	Dostawa ( <i>Delivery</i> )	B4	Przyjęcie dostawy ( <i>Taking delivery</i> )
A5	Przejęcie ryzyka ( <i>Transfer of risks</i> )	B5	Przejęcie ryzyka ( <i>Transfer of risks</i> )
A6	Podział kosztów ( <i>Division of costs</i> )	B6	Podział kosztów ( <i>Division of costs</i> )
A7	Zawiadomienie kupującego ( <i>Notice of the buyer</i> )	B7	Zawiadomienie sprzedającego ( <i>Notice of the seller</i> )
A8	Dowód dostawy, dokument transportowy lub ich ekwiwalent w formie elektronicznego przekazu ( <i>Proof of delivery, transport document or equivalent electronic message</i> )	B8	Dowód dostawy, dokument transportowy lub ich ekwiwalent w formie elektronicznego przekazu ( <i>Proof of delivery, transport document or equivalent electronic message</i> )
A9	Kontrola, pakowanie, znakowanie ( <i>Checking, packaging, marking</i> )	B9	Kontrola towarów ( <i>Inspection of goods</i> )
A10	Inne zobowiązania ( <i>Other obligations</i> )	B10	Inne zobowiązania ( <i>Other obligations</i> )

Źródło: Incoterms 2000, „ICC Publication” 2000, No. 560, Paris; D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, Warszawa 2004, s. 62.

- **cena CIF** (cena według formuły *cost, insurance, freight*) – cena za towar według formuły koszt, ubezpieczenie i fracht wymieniony port przeznaczenia. Zawarcie kontraktu eksportowego na warunkach cif wymieniony port przeznaczenia oznacza, że sprzedawca ma obowiązek: dostarczenia towaru na statek w porcie załadunku w terminie uzgodnionym w kontrakcie, poniesienia kosztów załadunku towaru na statek, zawarcia na swój koszt i ryzyko umowy o przewóz towaru zwykłą trasą, statkiem morskim do ustalonego w kontrakcie portu przeznaczenia oraz dostarczenia nabywcy polisy ubezpieczenio-

wej (lub innego dowodu stwierdzającego zawarcie umowy ubezpieczenia ładunku od ryzyk wymienionych w kontrakcie), pokrycia kosztów, opłat i formalności celnych eksportowych. Warunki i tryb ubezpieczenia typu cargo powinny być uzgodnione przez kontrahentów w kontrakcie. Jeśli umawiające się strony nie sprecyzują warunków ubezpieczeniowych, to obowiązkiem sprzedawcy jest zawarcie umowy ubezpieczenia w towarzystwie ubezpieczeniowym cieszącym się dobrą opinią, od minimalnego zakresu ryzyka według Instytutowych Klauzul Towarowych, określonych przez Instytut Londyńskich Towarzystw Ubezpieczeniowych. Ubezpieczenie powinno być zawarte w walucie kontraktu, uwzględniać cenę uzgodnioną w kontrakcie plus 10%. Ryzyko związane z towarem przechodzi ze sprzedającego na kupującego w chwili faktycznego przekroczenia przez towar nadburcia statku w porcie załadowania. Kupujący ponosi więc ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru od chwili przejścia towaru nad burtą statku w porcie załadowania. Koszty licencji importowych, cła i formalności celne importowe, koszty wyładunku w porcie przeznaczenia pokrywa kupujący,

- **cena CPT** (cena według formuły *carriage paid to*) – cena za towar według zasady przewoźne opłacone do oznaczonego w kontrakcie miejsca przeznaczenia. Zobowiązanie się sprzedawcy do dostarczenia towaru według ceny CPT oznacza, że musi on zawrzeć na swój koszt umowę o przewóz towaru do uzgodnionego w kontrakcie miejsca przeznaczenia, dostarczyć towar pierwszemu wymienionemu w kontrakcie przewoźnikowi, załatwić i ponieść koszty formalności celnych eksportowych. Ryzyko utraty, uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie przekazania towaru określonego w kontrakcie przewoźnikowi. W praktyce strony kontraktu ustalają, że przekazanie towaru pierwszemu przewoźnikowi oznacza moment przeniesienia ryzyka związanego z towarem ze sprzedawcy-eksportera na kupującego-importera. Kupujący ponosi więc wszelkie ryzyka związane z towarem od momentu przejęcia towaru przez przewoźnika uzgodnionego w kontrakcie. Koszty formalności celnych importowych, ceł importowych, ubezpieczenia towaru pokrywa przy kontraktach realizowanych według cen CPT, importer, kupujący,
- **cena CIP** (cena według formuły *carriage and insurance paid to*) – cena za towar według formuły przewoźne i ubezpieczenie zapłacono do oznaczonego w kontrakcie miejsca przeznaczenia. Cena CIP oznacza, że sprzedawca ma obowiązek uzyskania licencji eksportowej, zawarcia na swój koszt i ryzyko umowy o przewóz i ubezpieczenie towaru, podczas przewozu do ustalonego w kontrakcie miejsca przeznaczenia. Warunki ubezpieczenia w zasadzie powinny być uzgodnione w trakcie negocjacji kontraktowych. Jeśli strony nie

sprecyzują warunków ubezpieczenia typu cargo, to minimalizując swoje koszty, sprzedawca powinien zawrzeć umowę o ubezpieczenie w towarzystwie ubezpieczeniowym cieszącym się dobrą opinią, od minimalnego zakresu ryzyka określonych według Instytutowych Klauzul Towarowych. Ubezpieczenie powinno być zawarte w walucie kontraktu, uwzględniać cenę uzgodnioną w kontrakcie plus 10%. Kupujący pokrywa koszty formalności celnych importowych, ceł i innych opłat pobieranych na granicy w kraju importu oraz ponosi ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru od momentu, gdy towar zgodnie z zawartym kontraktem został dostarczony uzgodnionemu przewoźnikowi,

- **cena DAF** (cena według formuły *delivered at frontier*) – cena za towar dostarczony do granicy w wymienionym w kontrakcie miejscu. Cena DAF oznacza, że sprzedawca jest zobowiązany dostarczyć towar wraz z wymaganymi dokumentami, w uzgodnionym terminie, do określonego w kontrakcie miejsca na granicy. Koszty formalności celnych i ceł eksportowych, ewentualnie tranzytowych według ceny DAF, pokrywa sprzedawca. Koszty licencji importowej, ceł i innych opłat pobieranych w kraju importu obciążają kupującego. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi według ceny DAF ze sprzedającego na kupującego w momencie postawienia towaru przez sprzedawcę do dyspozycji kupującego na granicy w uzgodnionym lub zwyczajowym miejscu i terminie,
- **cena DES** (cena według formuły *delivered ex ship*) – cena za towar znajdujący się na statku w uzgodnionym porcie przeznaczenia, przygotowany do rozładunku, który nie był oclony w imporcie. Kontrakt handlowy realizowany według cen DES oznacza, że sprzedawca-eksporter posiada gestię transportową. Obowiązkiem sprzedawcy towaru według cen DES jest bowiem postawienie towaru do dyspozycji nabywcy na statku, w uzgodnionym terminie, w porcie przeznaczenia, w sposób umożliwiający rozładunek urządzeniami portowymi stosowanymi zwyczajowo w danym porcie. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedawcy na kupującego w momencie gdy spełnione zostaną wszystkie ustalenia kontraktu i warunki reguły DES. Kupujący pokrywa wszelkie koszty związane z towarem od momentu, gdy towar zgodnie z kontraktem został postawiony do jego dyspozycji na statku w porcie przeznaczenia, w tym koszty wyładunku, koszty opłat celnych, administracyjnych i innych pobieranych od towaru wprowadzanego do obszaru celnego w kraju importu,
- **cena DEQ** (cena według formuły *delivered ex quay*) – cena za towar znajdujący się na nabrzeżu lub przystani w uzgodnionym w kontrakcie porcie przeznaczenia. Koszty związane z odprawą celną, w tym cła, podatki importowe, koszty formalności celnych importowych i związanych z innymi opłatami obo-

wiązującymi w kraju importu pokrywa, zgodnie z Incoterms 2000, kupujący. Dostawa towaru według ceny DEQ nakłada na sprzedawcę obowiązek dostarczenia towaru na nabrzeże lub do przystani w porcie przeznaczenia w kraju importu, w tym obowiązek załatwienia na swój koszt i ryzyko, wszelkich formalności celnych eksportowych i tranzytowych. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedawcy na kupującego, gdy towar jest postawiony do dyspozycji kupującego na nabrzeżu, w uzgodnionym terminie po przekazaniu kupującemu dokumentów umożliwiających mu dysponowanie towarem. Obowiązkiem kupującego – wynikającym z zawarcia kontraktu według ceny DEQ jest, obok zapłacenia uzgodnionej w kontrakcie ceny, załatwienie i pokrycie kosztów związanych z uzyskaniem licencji importowej i innych dokumentów wymaganych w kraju importu, pokrycie ceł importowych i innych opłat pobieranych w kraju importu,

- **cena DDU** (cena według formuły *delivered duty unpaid*) – cena za towar dostarczony do oznaczonego miejsca przeznaczenia (formalności i opłaty celne importowe załatwia i pokrywa kupujący). Cena DDU nakłada na sprzedającego obowiązek dostarczenia towaru do miejsca przeznaczenia, w zasadzie w kraju importu. Ryzyko związane z towarem przechodzi ze sprzedającego-eksportera na kupującego-importera dopiero z chwilą dostarczenia towaru do uzgodnionego w kontrakcie terminu i miejsca w kraju importu. Kupujący pokrywa wszelkie koszty związane z wprowadzeniem towaru do własnego obszaru celnego, a więc koszty odpraw i formalności celnych, cła, podatki graniczne i inne obciążenia związane z towarem pobierane na granicy celnej w kraju importu,
- **cena DDP** (cena według formuły *delivered duty paid*) – cena za towar dostarczony do oznaczonego miejsca przeznaczenia (sprzedawca załatwia na swój koszt i ryzyko wszelkie formalności celne importowe, także ewentualne eksportowe i tranzytowe). Ryzyko utraty i uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedawcy na kupującego dopiero w momencie postawienia towaru do dyspozycji nabywcy w ustalonym w kontrakcie miejscu w kraju importu. Sprzedawca ma także obowiązek opłacenia ceł importowych, pokrycia kosztów formalności celnych i innych opłat związanych z wprowadzeniem towaru do określonego w kontrakcie obszaru celnego. Dostawa towaru według cen DDP, zgodnie z zasadami Incoterms 90 nakłada na kupującego obowiązek zapłacenia uzgodnionej w kontrakcie ceny oraz udzielenia sprzedawcy na jego ryzyko i koszt, pomocy w uzyskaniu licencji importowej i innych dokumentów wymaganych w kraju importu.



We wszystkich trzynastu kategoriach cen, zgodnie z zasadami Incoterms (International Commercial Terms), opracowanymi przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu, opublikowanymi w 1999 roku, w cenie towaru uwzględnia się zwyczajowe, odpowiednio oznaczone, opakowanie. Obowiązkiem sprzedawcy jest także dostarczenie towaru wraz z fakturą handlową, dokumentem zgodności (jeśli wymaga tego kontrakt) oraz poniesienie kosztów przedwysyłkowych związanych z towarem, takich jak: kontrola jakości, mierzenie, liczenie, ważenie itp., załadunek towaru na środek transportu, w miejscu siedziby sprzedawcy, dowóz do terminalu, uzyskanie licencji eksportowej i załatwienie formalności celnych eksportowych są w zasadzie kosztem sprzedawcy (z wyjątkiem formuły EXW).

Natomiast wszelkie formalności celne importowe, licencja importowa, dowóz do zakładu kupującego są z reguły obowiązkiem kupującego (z wyjątkiem reguły DDP, gdzie stanowią koszt sprzedawcy). Wyładunek towaru w siedzibie kupującego, w myśl Incotermsu 2000, jest zawsze kosztem pokrywanym przez nabywcę-kupującego. Koszty przewozu na zasadniczej trasie w regułach grup E i F są kosztami kupującego, a w regułach grup C i D kosztami sprzedającego.

Tabela 2.7. Podział ryzyka między kupującym a sprzedającym według Incoterms 2000

Formuła	Zakład sprzedającego	Terminal przewoźnika/ port załadunku	Przewóz na głównym odcinku	Port/miejsce przeznaczenia
EXW	K	K	K	K
FCA	S	S*	K	K
FAS	S	S	K	K
FOB	S	S	K	K
CFR	S	S	K	K
CIF	S	S	K	K
CPT	S	S	K	K
CIP	S	S	K	K
DAF	S	S	S*	K
DES	S	S	S	S
DEQ	S	S	S	S
DDU	S	S	S	S
DDP	S	S	S	S

Objaśnienia: K – ryzyko ponosi kupujący, S – ryzyko ponosi sprzedawca, S\* – ryzyko może ponosić sprzedawca lub kupujący w zależności od przyjętej klauzuli kontraktowej.

Źródło: Incoterms 2000, „ICC Publication” 2000, No. 560, Paris; D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, Warszawa 2004, s. 68.

Obowiązkiem sprzedającego, zgodnie z formułami Incoterms 2000, jest postawienie towaru do dyspozycji kupującego, w miejscu i terminie wynikającym z zawartego kontraktu wraz z wymaganym dokumentem związanym z towarem. Moment i miejsce przeniesienia ryzyka jest precyzyjnie określony w poszczególnych formułach Incoterms (tab. 2.7). Reguły Incoterms 2000 przewidują także przeniesienie ryzyka związanego z towarem ze sprzedającego na kupującego w sytuacji, gdy kupujący nie odebrał towaru (jeśli sprzedawca postawił towar do dyspozycji kupującego zgodnie z ustaleniami kontraktu, w sposób umożliwiający szybką i precyzyjną identyfikację przedmiotu kontraktu), względnie nie dopełnił wynikających z kontraktu obowiązków (miejsce załadunku, nazwa statku, czas dostawy, itp.), wtedy przeniesienie ryzyka następuje wcześniej niż faktyczna dostawa towaru (tak zwana dostawa przez postawienie towaru do dyspozycji kupującego).

Tabela 2.8. Zalety i wady cen w transakcjach zawieranych według Incoterms 2000

Wyszczególnienie	Zalety	Wady
<b>Grupa E</b> • <b>cena EXW</b> (cena ex works)	1. Minimalny zakres obowiązków sprzedawcy 2. Minimalizacja ryzyka handlowego	Utrata potencjalnych korzyści wynikających z organizacji transportu i spedycji na całej trasie dostawy towaru
<b>Grupa F</b> • <b>cena FCA</b> (cena free carrier), • <b>cena FAS</b> (cena free alongside ship), • <b>cena FOB</b> (cena według formuły free on board)	1. Zakres obowiązków sprzedawcy ograniczony do rynku wewnętrznego 2. Minimalizacja ryzyka handlowego 3. Wykorzystanie potencjału logistyki i transportu krajowego	Utrata potencjalnych korzyści wynikających z organizacji transportu i spedycji od miejsca załadunku do miejsca przeznaczenia
<b>Grupa C</b> • <b>cena CFR</b> (cena cost and freight) • <b>cena CIF</b> (cena cost, insurance, freight) • <b>CPT</b> (cena carriage paid to) • <b>cena CIP</b> (cena carriage and insurance paid to)	1. Zakres obowiązków sprzedawcy ograniczony do rynku wewnętrznego oraz zawarcia i pokrycia kosztów umowy o przewóz i ewentualnie ubezpieczenie transportu na zasadniczej trasie przewozu 2. Możliwość wykorzystania krajowych środków transportu i zatrudnienia krajowych firm spedycyjnych, transportowych i ubezpieczeniowych	1. Ryzyko związane z przygotowaniem i zawarciem umów o transport towarów do miejsca przeznaczenia 2. Konieczność znajomości zagadnień logistycznych, ubezpieczeniowych i spedycyjnych związanych z dostawą towarów

<b>Grupa D</b> • <b>cena DAF</b> (cena delivered at frontier) • <b>cena DES</b> (cena delivered ex ship) • <b>cena DEQ</b> (cena delivered ex quay) • <b>cena DDU</b> (cena delivered duty unpaid) • <b>cena DDP</b> (cena delivered duty paid)	1. Możliwość wykorzystania krajowych środków transportu i zatrudnienia krajowych firm spedycyjnych, transportowych i ubezpieczeniowych 2. Możliwość uzyskania dodatkowych przychodów, wynikających z organizacji logistyki, transportu i ubezpieczenia towarów, świadczonych usług 3. Zdobywanie doświadczeń na rynku międzynarodowym	1. Szeroki zakres ryzyka związanego z organizacją transportu i spedycji towarów do miejsca przeznaczenia 2. Konieczność znajomości zagadnień logistycznych, spedycyjnych, transportowych, ubezpieczeniowych, celnych, dewizowych związanych z dostawą do miejsca przeznaczenia 3. Ryzyko związane z nieznanością zasad i mechanizmów funkcjonowania i specyfiki rynku międzynarodowego 4. Potrzeba stworzenia odpowiednich struktur zajmujących się eksportem oraz zatrudnienie specjalistów z zakresu spedycji i handlu międzynarodowego 5. Konieczność korzystania z różnego rodzaju firm pośredniczących na rynkach zagranicznych
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Źródło: opracowanie własne.

W praktyce polskiego handlu zagranicznego istotne znaczenie posiadają ceny transakcyjne w eksporcie i ceny transakcyjne w imporcie.

**Cena transakcyjna w eksporcie** jest to cena sprzedaży na warunkach franco granica Polski lub fob polski port wyrażona w złotych lub przeliczona z waluty obcej na złote według obowiązującego w danym okresie kursu średniego NBP.

Natomiast **cena transakcyjna w imporcie** to cena zakupu na warunkach franco granica Polski lub port polski wyrażona w złotych lub przeliczona z waluty obcej na złote według obowiązującego w danym okresie kursu średniego NBP. W statystyce polskiego handlu zagranicznego wartość importu wykazywana jest według cen transakcyjnych w imporcie, a więc na warunkach cif port polski lub franco granica Polski, to znaczy łącznie z kosztami transportu i ubezpieczenia do granicy polskiej. Wartość eksportu w statystyce polskiej podawana jest według cen transakcyjnych w eksporcie, czyli na bazie fob, to znaczy na warunkach franco granica lub fob port kraju dostawcy.

## 2.4. Metody wyznaczania ceny

W literaturze wymienia się różne szczegółowe sposoby ustalania cen, np.<sup>33</sup>:

- 1) ceny wiodące – stosowane w celu zainteresowania nabywców pełną ofertą towarową,
- 2) ceny w zestawach wielosztukowych – niższa cena jednostkowa przy zakupie wielu sztuk danego towaru,
- 3) ceny linii produktów – kilka wersji produktu po różnych cenach,
- 4) ceny wiązane (*price bundling*) – cena produktu podstawowego wraz z zestawem zawierającym dodatkowe wyposażenie lub usługi,
- 5) ceny ze względu na usytuowanie przestrzenne odbiorców.

W marketingu wymienia się różne **techniki i metody ustalania ceny**. Do najczęściej stosowanych zalicza się<sup>34</sup>:

- 1) **metodę kosztową** polegającą na obliczeniu kosztów własnych, a następnie dodaniu do nich określonej, oczekiwanej marży zysku. Jest to stosunkowo prosty sposób ustalania ceny, zwłaszcza w małych i średnich przedsiębiorstwach. Około 25–30% strategii cenowych stosowanych na rynku amerykańskim w branżach dóbr inwestycyjnych i dóbr konsumpcyjnych stanowią strategie cenowe ustalone na podstawie wyliczenia kosztów. Wadą tej metody jest ode-  
rwanie cen od realiów rynkowych, a tym samym brak możliwości wykorzystania korzystnej sytuacji rynkowej, braku konkurencji, nadmierny popyt, itp.,
- 2) **metodę rynkową**, która wymaga obserwowania cen konkurencji i tendencji zachodzących na rynku. Z badań przeprowadzonych na rynku amerykańskim wynika, że podstawową strategią cen zarówno na rynku dóbr żywnościowych, konsumpcyjnych trwałego użytku, jak też dóbr inwestycyjnych, jest strategia kształtowania cen na poziomie oferowanym przez konkurencję (prawie 50% cen w tych trzech branżach kształtowanych jest według strategii „porównywania cen konkurencji”), względnie cena produktów konsumpcyjnych ustalana jest według zasady: cena nieco wyższa lub nieco niższa niż ceny konkurencji. Kształtowanie cen według metod rynkowych wymaga stosowania różnych metod analizy rynku zwłaszcza popytu, badania pozycji i miejsca towaru na rynku (ustalania miejsca własnego towaru na krzywej cyklu życia produktu), a przede wszystkim badanie sposobów zachowań rynkowych konkurencji,

<sup>33</sup> Por. *Podstawy marketingu*, pod red. J. Altkorna, Kraków 1992, rozdział 8: *Polityka cen*, s. 260.

<sup>34</sup> Por. P. Hingston, *Wielka księga marketingu*, Kraków 1992, s. 61–74.

- 3) **analizy cen konkurencji** – jest to odmiana metody rynkowej polegająca na dostosowywaniu się do cen oferowanych na rynku przez konkurencję, stosowana zarówno przez producentów mających mały albo znikomy wpływ na kształtowanie się cen, jak też wchodzących dopiero na rynek z własnym nowym produktem<sup>35</sup>. Odmianą tej metody jest ustalanie cen na poziomie zawsze niższym od cen konkurencji,
- 4) **metodę odwróconą**, polegającą na poznaniu zachowania klienta (klient określa cenę, jaką jest skłonny zapłacić za dany towar lub usługę). Pewną odmianą tej metody jest ustalanie cen na poziomie maksymalnym (około 15% strategii cenowych w branży produktów konsumpcyjnych stanowią strategie cen maksymalnych, określanych także mianem cen monopolistycznych),
- 5) **metodę „czas + materiały”** (zwrot nakładów wykonawcy plus określony godziwy zysk).

W praktyce sposób ustalenia ceny zależy od przyjętej przez daną firmę strategii gospodarowania i dostosowanej do niej polityki cenowej. W literaturze marketingu wymienia się **trzy podstawowe techniki wyznaczania ceny**, są to<sup>36</sup>:

- 1) **techniki oparte na kosztach**: cenowanie „koszt – plus” (*suma skalkulowanych kosztów stałych, zmiennych i kwoty zysku*); cenowanie marżowe (*cena jednostkowa produkcji lub zakupu powiększona o określoną marżę na pokrycie kosztów sprzedaży i zysku*); cenowanie celowe (*kalkulacja ceny umożliwiającej uzyskanie planowanej stopy zwrotu od wyłożonego kapitału*); cenowanie progowe (*cena kształtowana przy założeniu optymalizacji posiadanego potencjału produkcyjnego*); cenowanie według progu rentowności,
- 2) **techniki oparte na ocenie popytu**: cenowanie „popyt – minus” (*cena kształtowana w oparciu o analizę popytu, kosztu jednostkowego produkcji i niezbędnej stawki zysku*); cenowanie według łańcucha marżowego (*cena oparta na technice „popyt – minus” korygowana o warunki funkcjonowania poszczególnych kanałów dystrybucji*); zmodyfikowana analiza progu rentowności (*technika umożliwiająca wybór takiej ceny, która umożliwia maksymalizację zysku*); różnicowanie cen w zależności od czasu sprzedaży, sezonu, miejsca lub położenia geograficznego, cech produktu itp.,
- 3) **techniki oparte na analizie konkurencji**: przewodnictwo cenowe, konkurencja ofertowa.

Na międzynarodowym rynku inwestycyjnym, w eksporcie budownictwa można mówić o cenach kontraktowych i wartościach kontraktowych. Międzynarodowe Zrzeszenie Inżynierów Konsultantów w opracowanym przez siebie doku-

<sup>35</sup> M. Prymon, *Marketing w kierowaniu firmą*, Wrocław 1991.

<sup>36</sup> Por. *Podstawy marketingu*, op. cit., rozdz. 8: *Polityka cen*, op. cit., s. 262–268.

mencie pod nazwą Międzynarodowe Warunki Kontraktowe [FIDIC], wprowadziło pojęcie ceny kontraktowej, cen jednostkowych i wartości kontraktowej. W myśl ogólnych warunków kontraktowych dla robót budowlanych, **cena kontraktowa** (*contract price*), oznacza kwotę wymienioną w Liście zatwierdzającym, podlegającą zwiększeniu lub zmniejszeniu (które mogą być dokonane zgodnie z warunkami zawartymi w tym liście)<sup>37</sup>. Wykonawca w ramach oferty podaje ceny jednostkowe. Wykaz cen jednostkowych i **przedmiar** robót stanowią w przetargach budowlanych dokument pod nazwą wykaz ilości [Bill of Quantity]<sup>38</sup>.

W międzynarodowych warunkach kontraktowych dla dostaw i robót montażowych występuje cena kontraktowa oraz wartość kontraktowa. **Cena kontraktowa w eksporcie budownictwa** oznacza cenę wymienioną w kontrakcie, natomiast wartość kontraktowa oznacza cenę kontraktową skorygowaną o zmiany dokonane w trakcie budowy (zgodnie z pisemną decyzją inżyniera kontraktu, przy czym przyjmuje się, że łączny wynik dokonanych zmian nie powinien przekroczyć 15% ceny kontraktowej *in plus* lub *in minus*)<sup>39</sup>.

Ponadto na rynku dóbr inwestycyjnych, międzynarodowym rynku usług (także międzynarodowym rynku usług budowlano-montażowych), występują następujące rodzaje cen<sup>40</sup>:

- 1) **cena globalna – ryczałtowa** (określana także mianem wynagrodzenie ryczałtowe lub cena całości dostawy). Jest to cena stanowiąca zapłatę za wykonanie wszystkich prac związanych z realizacją kontraktu, bez względu na to, czy zostały uwzględnione w kalkulacji kosztowej, czy też nie. W warunkach wysokiej inflacji, nieprecyzyjnej kalkulacji robót, cena ryczałtowa (wynagrodzenie ryczałtowe), może stanowić duże ryzyko dla wykonawcy. Przy długim cyklu realizacji inwestycji, galopującej inflacji, niezbędnym jest umieszczenie w kontrakcie rozliczaniem w trybie ceny ryczałtowej (wynagrodzenia ryczałtowego), klauzuli zmienności cen, względnie klauzuli zmienności – rewizji – wynagrodzenia ryczałtowego. Rozliczenie wykonawcy za wykonanie dzieła, usługi według wynagrodzenia ryczałtowego wiąże się także z dużym ryzykiem w przypadku realizacji kontraktów w krajach o podwyższonym ryzyku, niestabilnych politycznie lub gospodarczo. Istota wynagrodzenia ryczałtowego polega na tym, że wykonawca za wykonanie prac będących przedmiotem

<sup>37</sup> Por. A. Bekanowski, *Najważniejsze międzynarodowe warunki kontraktowe dla robót budowlanych oraz dla dostaw i robót montażowych*, Warszawa 1988, s. 19–20.

<sup>38</sup> *Ibidem*, s. 20–21.

<sup>39</sup> *Ibidem*, s. 86, 92–93.

<sup>40</sup> Por. *Ogólne zasady eksportu budownictwa*, Warszawa 1983, s. 78–80.

kontraktu, otrzymuje cenę wynegocjowaną. Cena ta nie ulegnie zmianie bez względu na czas, okres realizacji inwestycji lub wystąpienie nieoczekiwanych trudności z realizacją dzieła zawartego kontraktu itp. W okresie aprecjacji waluty, na którą opiewa cena ryczałtowa, potencjalne ryzyko ponosi inwestor, natomiast w okresie inflacji, deprecjacji waluty kontraktu, ryzyko strat grozić może wykonawcy. Mimo iż zawieranie kontraktów rozliczanych w systemie wynagrodzenia ryczałtowego związane jest z ryzykiem dla obu stron umowy, w literaturze przedmiotu podkreśla się następujące zalety rozliczeń według cen globalnych, cen ryczałtowych<sup>41</sup>: ryczałt wymaga starannych studiów dzieła po to, aby ujawnić ewentualne błędy dotyczące wysokości wynagrodzenia; zapewnione zostaje kompleksowe wykonanie robót przewidzianych kontraktem; zredukowane zostają do minimum wydatki nie mieszczące się w kontrakcie; ryczałt sprzyja wzrostowi wydajności pracy, sprawnemu i terminowemu wykonaniu umowy,

- 2) **jednostkowa cena kontraktu**, wynagrodzenie jednostkowe (*unit price contract*). Jest to forma ceny zbliżona do ceny ryczałtowej, wynagrodzenia ryczałtowego. Istota rozliczeń według cen jednostkowych polega na tym, że wynegocjowana przez kontrahentów cena za jednostkę pracy (na przykład cena za jeden metr bieżący lub metr sześcienny wykonanej pracy budowlanej, budowlano-montażowej itp.) stanowi podstawę ustalenia wynagrodzenia za wykonanie całego dzieła<sup>42</sup>,
- 3) **cena (wynagrodzenie) w wysokości stanowiącej zwrot nakładów wykonawcy**. Przy tej formie płatności zamawiający płaci wykonawcy opłatę obejmującą koszty organizacji robót, wynegocjowaną stawkę zysku oraz pokrywa wszelkie koszty i nakłady związane z realizacją kontraktu. Zawieranie kontraktów, w których wynagrodzenie stanowi zwrot nakładów wykonawcy obciążone jest dużym ryzykiem dla zamawiającego, jest natomiast korzystne dla wykonawcy. Kontrakty ze zwrotem nakładów wykonawcy są zawierane tylko wtedy, gdy zamawiający ma duże zaufanie do wykonawcy, względnie gdy do kierowania i bezpośredniego nadzoru nad wykonywanymi pracami, do fakturowania prac, zatrudniana jest niezależna osoba (prawna lub fizyczna), wskazana przez zamawiającego (w eksporcie budownictwa będzie to inżynier kontraktu o uprawnieniach określonych w FIDIC),
- 4) **cena kosztorysowa** (wynagrodzenie na podstawie kosztorysu). Strony kontraktu na podstawie przedłożonego kosztorysu budowy ustalają wstępną sumę

<sup>41</sup> Por. A. Detherage, *Construction Company Organisation and Management*, cyt. za: J. Słoniński, *Prawne problemy eksportu budownictwa*, Poznań 1977, s. 80.

<sup>42</sup> *Ibidem*, s. 82.

kosztorysową, natomiast o ostatecznej cenie decyduje ilość i wartość faktycznie wykonanych prac. Przekroczenie uzgodnionej uprzednio ceny kosztorysowej jest możliwe tylko za zgodą zamawiającego. Bardzo często, przy tej formie wynagrodzenia za prace budowlane, budowlano-montażowe, zamawiający zastrzega sobie w kontrakcie klauzulę nieprzekraczalności ceny kosztorysowej,

- 5) **cena orientacyjna** (wynagrodzenie o charakterze orientacyjnym). Jest to forma wstępnego ustalenia przybliżonej wartości wykonanego dzieła lub świadczonej usługi. Z uwagi na możliwość wystąpienia dużych odchyłeń od ustalonych wartości, ceny orientacyjne nie znalazły szerszego zastosowania przy realizacji kontraktów handlowych z partnerami zagranicznymi.

Zmiany zachodzące na rynku międzynarodowym są odzwierciedleniem zmian zachodzących w koniunkturze gospodarczej poszczególnych krajów. W krótkim okresie czasu na rynku międzynarodowym występują duże wahania cen towarów. Podstawową przyczyną krótkookresowych fluktuacji cen surowców i żywności na rynku międzynarodowym jest niewysoki poziom cenowej elastyczności podaży i popytu, a o zakresie zmian cen decyduje elastyczność reakcji podaży na zmianę popytu (i odwrotnie) oraz bezwzględna wielkość zmian<sup>43</sup>. W długim okresie czasu tendencje zmian cen podstawowych surowców i żywności zależą będą tak od zmian zachodzących w strukturze konsumpcji, technikach produkcji, postępie naukowo-technicznym i organizacyjnym, jak również od przyjętej strategii gospodarowania, celów społeczno-gospodarczych itp.<sup>44</sup>

Analiza kształtowania się tendencji cenowych na rynku międzynarodowym umożliwia ocenę zjawisk gospodarczych, stwarza możliwość prognozowania koniunktury. Informacje o kształtowaniu się cen znaleźć można w katalogach i cennikach firm produkcyjnych i handlowych, cedułach giełdowych, informacjach publikowanych w prasie ogólnej i specjalistycznej, statystyce handlu międzynarodowego, internecie.

Cena jest jednym z najważniejszych parametrów ekonomicznych w działalności każdego podmiotu gospodarczego, gdyż z jednej strony informuje podmioty o sytuacji rynkowej, a z drugiej – pozwala klientowi na dokonanie właściwego – z jego punktu widzenia – wyboru. Prowadząc politykę cenową należy zawsze brać po uwagę przede wszystkim: reakcję klienta, sytuację na rynku i zachowania konkurencji.

<sup>43</sup> Por. A.J. Klawe, *Światowy handel surowcami i żywnością*, Warszawa 1973, s. 98–99, 113 i n.

<sup>44</sup> *Ibidem*.



Polityka cen w przedsiębiorstwach jest podporządkowana przyjętej strategii gospodarowania danego podmiotu. Ponieważ cena towaru lub usługi determinuje opłacalność konkretnej transakcji eksportowej, przedsiębiorstwa realizujące eksport muszą prowadzić aktywną, marketingową politykę oddziaływania na rynek. Właściwy dobór partnerów, kanałów zaopatrzenia, odpowiednie, dostosowane do danego rynku środki oddziaływania (marketing, promocja), jakość towaru, jakość świadczonych usług, wykonanych prac budowlanych, budowlano-montażowych, terminowość, nowoczesność i właściwa organizacja pracy, postęp organizacyjny itp., wpływają na poziom uzyskiwanych cen w eksporcie, płaconych w imporcie, a tym samym na opłacalność kontraktów realizowanych na rynkach zagranicznych.



## Rozdział 3

# Kurs walutowy w handlu międzynarodowym

### 3.1. Pojęcie kursu walutowego

W gospodarce rynkowej, kurs walutowy jest jednym z podstawowych parametrów ekonomicznych. Najczęściej pod pojęciem **kursu walutowego** rozumie się cenę waluty obcej wyrażoną w walucie krajowej (cenę waluty obcej wyrażoną w jednostkach waluty krajowej<sup>1</sup>), względnie cenę pieniądza zagranicznego wyrażoną w pieniądzu krajowym lub też jako ilość jednostek waluty danego kraju przypadających na jednostkę waluty obcej. Niekiedy przyjmuje się, iż kurs waluty jest normą oceniającą zasób produkcyjny, jakim jest pieniądz zagraniczny (ocenia przydatność i ograniczoność danej waluty obcej)<sup>2</sup>, lub też kurs walutowy jest ceną zasobu – pieniądza zagranicznego, względnie, iż **międzynarodowy kurs walutowy** jest to cena waluty narodowej wyrażona w jednostkach innej waluty (międzynarodowy kurs walutowy jest ceną wyrażoną w walucie narodowej, jaką należy zapłacić za jednostkę waluty zagranicznej)<sup>3</sup>, albo, że kursy walut i dewiz są ceną płaconą w walucie krajowej za jednostkę lub 100 jednostek waluty obcej<sup>4</sup>. Kurs walutowy – rozumiany jako cena waluty zagranicznej wyrażonej w walucie krajowej – występuje w gospodarce, w której ma miejsce nieograniczona co do osób i rodzaju transferu, swoboda wymiany określonych walut.

Z pojęciem kursu waluty mylony jest często parytet siły nabywczej określonej waluty, wielkość statystyczna, która informuje o relacji wartości dwóch walut na

---

<sup>1</sup> Por. P. Sulmicki, *Międzynarodowa wymiana gospodarcza*, Warszawa 1977, s. 182; K. Zabielski, *Finanse międzynarodowe*, Warszawa 1995, s. 11.

<sup>2</sup> M. Kulczycki, *Kurs walutowy w systemie kierowania handlem zagranicznym*, Warszawa 1979, s. 29.

<sup>3</sup> Por. D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, *op. cit.*, s. 887.

<sup>4</sup> Por. Z. Krzyżkiewicz, *Międzynarodowe rozliczenia bankowe*, Warszawa 1993, s. 20.

podstawie porównania wartości tego samego koszyka dóbr konsumpcyjnych w cenach detalicznych, występujących na rynkach odnośnych krajów<sup>5</sup>. Parytet siły nabywczej nie może służyć jako narzędzie wyznaczania kursu waluty ponieważ: występują różnice w strukturze spożycia poszczególnych krajów; struktura spożycia różni się zasadniczo od struktury handlu zagranicznego, która ma decydujące znaczenie w kształtowaniu kursu walut; rachunek parytetu siły nabywczej opiera się na cenach detalicznych, gdy podaż i popyt na waluty zależą w znacznej mierze od cen hurtowych.

W krajach o walucie niewymienialnej, kurs walutowy rozumiany jako rzeczywista i jednolita cena pieniądza zagranicznego nie istnieje, gdyż cena ta nie powstaje w transakcjach kupna i sprzedaży walut lecz kształtuje się w transakcjach handlowych z zagranicą<sup>6</sup>. Wszędzie tam gdzie władza gospodarcza pośrednio lub bezpośrednio wpływa na kurs walutowy, ma on charakter instrumentu polityki ekonomicznej. W takim przypadku, władza centralna musi przesądzić o trzech zasadniczych aspektach polityki kursowej kraju, a mianowicie; poziomie kursu, zmienności kursu, jednolitości kursu<sup>7</sup>.

### 3.2. Funkcje kursu waluty

Kurs walutowy jako parametr ekonomiczny pełni w gospodarce funkcje: cenotwórczą, informacyjną, stymulacyjną, alokacyjną oraz instrumentu polityki pieniężnej.

Cenotwórcza funkcja kursu waluty polega na przenoszeniu poprzez kurs waluty zagranicznych relacji cenowych, zagranicznego poziomu cen do krajowych relacji cenowych. Funkcja cenotwórcza kursu występuje w krajach o pełnej wymienialności waluty. Zakres funkcji cenotwórczej ograniczany jest przez różnego rodzaju środki taryfowe, parataryfowe i nietaryfowe.

Informacyjna funkcja kursu waluty polega na informowaniu podmiotów gospodarczych i centrum o zapotrzebowaniu i dostępności określonej waluty, a więc

<sup>5</sup> Por. J. Gawroński, S. Polaczek, *Parytet siły nabywczej złotego i jego wykorzystanie w polityce walutowej*, „*Ekonomista*” 1992, nr 2, s. 209–225.

<sup>6</sup> Por. B. Wojciechowski, *Rola kursu walutowego w kierowaniu handlem zagranicznym w gospodarce planowej*, „*Problemy Handlu Zagranicznego*”, nr 9, Warszawa 1975, s. 45.

<sup>7</sup> Por. D. Rosati, *Polityka proeksportowa*, Warszawa 1990, s. 209; E. M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Warszawa 2004, s. 252–267.

o podaży i popycie na daną walutę zagraniczną. Podaż waluty obcej zależy przede wszystkim od wielkości wpływów z eksportu towarów i usług, odsetek otrzymanych od lokat zagranicznych, napływu kapitału krótkoterminowego (w tym kapitału spekulacyjnego), wielkości inwestycji bezpośrednich i portfelowych (w tym prywatyzacji przedsiębiorstw poprzez sprzedaż akcji czy udziałów przedsiębiorstw kapitałowi zagranicznemu i związany z tym napływ określonej waluty zagranicznej), kredytów zagranicznych udzielonych w danej walucie, zmniejszenia rezerw oficjalnych w danej walucie oraz od wielkości prywatnych i oficjalnych transferów z zagranicy. Popyt natomiast zależy od wielkości wydatków na import towarów i usług, wielkości odsetek płaconych na rzecz zagranicy, transferu kapitału za granicę, kredytów udzielonych zagranicy, odpływu kapitału krótkoterminowego, inwestycji krajowych za granicą oraz od skali wzrostu rezerw oficjalnych.

Relatywnie wysoki kurs określonej waluty obcej wskazuje na niedobór danej waluty, informuje jednocześnie producenta towarów, podmiot świadczący usługi itp., o atrakcyjności danego rynku, opłacalności eksportu na ten rynek, równocześnie stanowi informację dla importerów o warunkach realizacji zakupów na danym rynku i konieczności szukania tańszych rynków zakupu. Niski kurs określonej waluty obcej (relatywnie w stosunku do innych walut), informuje o względnej obfitości zasobów danej waluty, co winno zachęcać do zakupów importowych na danym rynku, a równocześnie zniechęcać do nadmiernego eksportu na ten rynek.

Stymulacyjne oddziaływanie wahań kursu waluty zależy będzie od wrażliwości poszczególnych podmiotów na zmianę kursu. Wrażliwość producenta-eksportera, względnie importera na zmianę kursu waluty zależy w głównej mierze od charakteru kursu i stopnia powiązania danego rynku krajowego z rynkiem międzynarodowym, charakteru wytwarzanego produktu, importochłonności produkcji, asortymentu produkcji, udziału eksportu w produkcji itp. Wrażliwość inwestora na zmianę kursu waluty jest w zasadzie niewielka. Wynika to z faktu, że zmiany kursu waluty mają charakter przede wszystkim krótkookresowy, podczas gdy w rachunku inwestycji uwzględnia się przede wszystkim zmiany o charakterze długookresowym.

Wysokość kursu walutowego zależy od kształtowania się podaży i popytu na rynku walutowym oraz stopnia i charakteru interwencji na rynku mającej doprowadzić do równowagi na określonym rynku walutowym. Przyjmuje się bowiem, iż poziom kursu ma wpływ na kształtowanie się równowagi podaży i popytu na określonym rynku walutowym. Kurs prowadzący do wyrównywania się podaży i popytu definiowany jest jako kurs równowagi. Mianem tym określane są: kurs parytetu siły nabywczej, fundamentalny kurs równowagi oraz behawioralny kurs równowagi.

**Kurs parytetu siły nabywczej** (PPP – *purchasing power parity*), opiera się na założeniu, że na skutek arbitrażu ceny towarów podlegających wymianie handlowej w dwóch różnych krajach, wyrażone w jednej walucie, muszą być sobie równe, a więc kurs nominalny zależy od poziomu cen w obu krajach. **Fundamentalny kurs równowagi** (FEER – *fundamental equilibrium exchange rate*), to kurs, który dla założonego potencjalnego wzrostu gospodarczego, przepływów kapitałowych i transferów oraz elastyczności równoważenia się handlu zagranicznego, równoważy bilans płatniczy. Koncepcja **behawioralnego kursu równowagi** (BEER – *behavioral equilibrium exchange rate*), nawiązuje do teorii determinacji kursu walutowego, estymuje się zależności między kursem a jego determinantami (w teorii monetarnej kursu walutowego: relatywny PKB i stopy procentowe, według teorii Harolda-Balassy-Samuelsona, relatywne ceny dóbr podlegających i nie podlegających wymianie)<sup>8</sup>.

Zmiany kursu waluty mogą mieć charakter jednorazowy lub dokonywać się w dłuższym okresie. Obniżka wartości wymiennej lub siły nabywczej danej waluty krajowej w stosunku do innych walut, wynikająca z określonych relacji rynkowych określana jest mianem deprecjacji waluty. Wzrost wartości wymiennej lub siły nabywczej danej waluty krajowej w stosunku do walut zagranicznych, w wyniku działania sił rynkowych, określana jest mianem aprecjacji waluty.

Aktywna polityka kursu walutowego, przejawiająca się odpowiednim dokonywaniem zmian poziomu kursu waluty, może wpływać na ożywienie lub osłabienie aktywności gospodarczej (konjunktury), *terms of trade*, wzrost zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw i towarów krajowych, poprawę sytuacji w handlu zagranicznym deprecjacja waluty poprzez tzw. zjawisko krzywej J, doprowadzi po pewnym czasie do polepszenia eksportu netto, zarówno w ujęciu nominalnym jak i realnym, zmianę sytuacji w bilansie płatniczym. Zjawisko krzywej J interpretowane jest bowiem w sposób następujący: początkowy wpływ deprecjacji polega bardzo często na wzroście wydatków nominalnych na import z powodu wyższych cen, co wywołuje pogorszenie salda bilansu handlowego w ujęciu nominalnym. Jednak, po pewnym czasie, deprecjacja doprowadzi do polepszenia eksportu netto, zarówno w ujęciu nominalnym jak i realnym<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Ł. Rawdanowicz, *Jakim kursem dopłyniemy do euro*, „Gazeta Bankowa” nr 45 (732) z 5.11.2002.

<sup>9</sup> Zjawisko krzywej J omówiono między innymi w: D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia, op. cit.*, s. 889; R. Dornbush, P. Krugman, *Flexible Exchange Rates in the Short Run*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1976, March, s. 537–575.

### 3.3. Rodzaje kursu walutowego

W zależności od charakteru oddziaływania państwa, można mówić o kursach: wolnym lub płynnym (*floating rates*), stałym (*stable rates*), sztywnym (*fixed rates*)<sup>10</sup>.

**Kurs wolny** (kurs wolnorynkowy), albo płynny (nazywany także kursem elastycznym lub zmiennym) występuje w gospodarce, w której państwo bezpośrednio nie oddziałuje na rynek walutowy. Poziom kursu płynnego określony jest przez kształtowanie się podaży i popytu na rynku walutowym, w sporadycznych przypadkach interwencja władz monetarnych może polegać na zakupie lub sprzedaży walut na rynku krajowym (tzw. kierowany kurs płynny, *managed floating*)<sup>11</sup>. Decyzja o skali i terminie interwencji należy do władz danego kraju. Interwencja podejmowana jest przede wszystkim w celu ochrony interesów określonej gospodarki (por. tab. 3.1).

Formą pośrednią między kursem płynnym a kursem stałym **jest kurs referencyjny**, który charakteryzuje się tym, że posiada szeroką, ustaloną na 3 do 5 lat, strefę wahań. Interwencja władz na rynku walutowym ma miejsce dopiero wtedy, gdy kurs kupna lub sprzedaży określonych walut przekracza ustaloną dolną lub górną granicę dopuszczalnych wahań. Kurs referencyjny posiada więc cechy kursu płynnego, jest jednak ustabilizowany w pewnym okresie oraz kursu stałego o rozszerzonej skali wahań. Kurs referencyjny niekiedy określany jest mianem kursu tunelowego (*target zone*)<sup>12</sup>.

**Kurs stały** może wystąpić w formie kursu stałego krótkookresowego (**kurs pełzający**) (*crawling peg*), którego parytet ulega częstym zmianom, przede wszystkim pod wpływem inflacji (kurs pełzający występuje w krajach, w których tempo inflacji wewnętrznej jest znacznie wyższe od przeciętnego tempa procesów inflacyjnych na świecie), oraz **kursu stałego o szerokim paśmie** wahań wokół obowiązującego w danym kraju kursu centralnego. Kurs stały o szerokim dopuszczalnym paśmie wahań umożliwia eliminację krótkookresowych, często spekulacyjnych zjawisk. W Polsce w latach dziewięćdziesiątych realizowano politykę kursu płynnego, trzeba jednak pamiętać, że politykę *crawling band* determinuje poziom inflacji.

Alternatywą dla kursu pełzającego jest kurs stały. Kurs stały może prowadzić do nadmiernej aprecjacji waluty, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na kształtowanie się bilansu handlowego, względnie bilansu płatniczego.

<sup>10</sup> Zob. także: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. naukowa J. Rymarczyk, Warszawa 2006, s. 191–192.

<sup>11</sup> Por. Z. Krzyżkiewicz, *Międzynarodowe rozliczenia bankowe*, op. cit., s. 20.

<sup>12</sup> *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, op. cit., s. 200.

Tabela 3.1. Klasyfikacja kursów walutowych

Kryterium podziału	Rodzaje kursu
1. Wpływ państwa na politykę kursową	1. <b>sztynny</b> (kurs o parytecie nie zmienianym w długim okresie, ustalany przez państwo) 2. <b>stały</b> (poziom ustalany przez władze monetarne danego kraju, które dopuszczają niewielkie odchylenia kursu od ustalonego parytetu) 3. <b>zmienny</b> (niezależny od państwa, kształtowany przez podaż i popyt na określonym rynku walutowym) 4. <b>zmienny krótkookresowy, pełzający</b> (kształtowany przez podaż i popyt, niekiedy korygowany przez państwo poprzez interwencyjny zakup lub sprzedaż określonej waluty) 5. <b>płynny</b> (okresowo korygowany przez państwo za pomocą finansowych instrumentów rynkowych) 6. <b>wolnorynkowy</b> (kształtowany jedynie przez popyt i podaż na rynku walutowym) 7. <b>czarnorynkowy</b> (występujący w krajach, w których kurs oficjalny znacznie odbiega od kursu faktycznego)
2. Technika kształtowania kursu	1. <b>kurs urzędowy</b> (kształtowany przez organ prowadzący politykę kursową, podawany do wiadomości w formie np. tabeli kursów) 2. <b>rynkowy</b> (kształtujący się pod wpływem podaży i popytu na daną walutę)
3. Liczba kursów w transakcjach	1. <b>jednolite</b> (jeden kurs dla wszystkich transakcji) 2. <b>różnorodne</b> (rodzaj kursu zależy od rodzaju transakcji (np. kurs dla transakcji eksportowych jest odmienny od kursu dla transakcji importowych))
4. Rodzaj zróżnicowania kursu	1. <b>podmiotowo</b> (w zależności od formy prawnej lub własnościowej firmy) 2. <b>transakcyjnie</b> (zróżnicowany w zależności od rodzaju transakcji, np. inny dla transakcji towarowych i usługowych, inny dla transakcji kapitałowych) 3. <b>taryfowo</b> (np. dla transakcji w ramach ustalonego kontyngentu i odrębnie dla dodatkowych transakcji)
4. Wpływ na ceny wewnętrzne	4. <b>cenotwórczy</b> (poziom cen towarów importowanych zależy od kształtowania się kursu waluty transakcji) 5. <b>nie wpływający na ceny wewnętrzne</b> (w kraju, w którym dominują ceny urzędowe niepowiązane z kursem waluty)
5. Relacja do kursu równowagi	1. <b>nadwartościowy</b> (przeszacowany, wyższy w transakcjach od kursu równowagi rynkowej)



Kryterium podziału	Rodzaje kursu
	2. <b>niedoszacowany</b> (podwartościowy – w przypadku gdy kurs równowagi jest wyższy od kursu występującego w danych transakcjach)
6. Sposób obliczania kursu	1. <b>bezpośredni</b> (przeliczenie na walutę obcą następuje przy zastosowaniu kursu oficjalnego danej waluty) 2. <b>krzyżowy</b> ( <i>cross rates</i> – przy wykorzystaniu waluty trzeciej)
7. Termin realizacji w transakcjach giełdowych	1. <b>kasowy, natychmiastowy</b> ( <i>spot</i> – kurs stosowany w transakcjach rzeczywistych natychmiastowych) 2. <b>terminowy</b> ( <i>forward</i> – kurs stosowany w transakcjach nierzeczywistych, np., <i>futures</i> , opcyjnych, spekulacyjnych, itp.)
8. Sposobu powiązania z innymi walutami	1. związany z jedną walutą 2. oparty o koszyk walut
9. Spełnianie funkcji w gospodarce	1. <b>cenotwórczy</b> (kształtujący poziom cen wewnętrznych) 2. <b>informacyjny</b> (pokazujący podaż i popyt na określoną walutę) 3. <b>dystrybucyjny</b> (wspieranie systemu podatkowego w dystrybucji dochodów producentów i konsumentów) 4. <b>stymulacyjny</b> (zachęcający do sprzedaży lub zakupów na danym rynku walutowym)
10. Kształtowanie siły nabywczej obcych walut	1. <b>efektywny kurs walutowy</b> (kurs średni obliczany do stosunku do głównych partnerów) 2. <b>efektywny realny kurs walutowy</b> (kurs pokazujący zmiany w sile nabywczej danej waluty – ile towarów i usług można nabyć za granicą za jednostkę waluty rodzimej)
11. Pokazywanie wartości waluty w warunkach silnej presji inflacyjnej	1. <b>nominalny</b> (kurs, który nie uwzględnia procesów inflacyjnych w danej gospodarce) 2. <b>realny</b> (wykazuje relacje gospodarcze po wyeliminowaniu skutków wynikających z inflacji)
12. Wpływ na bilans płatniczy	1. <b>fundamentalny kurs równowagi</b> (kurs wpływający na równowagę bilansu płatniczego) 2. <b>behawioralny kurs równowagi</b> (kurs wskazujący czynniki go determinujące) 3. <b>kurs parytetu siły nabywczej</b> (kurs uzależniony od poziomu cen w danych krajach)

Źródło: opracowanie własne, por. także: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa 2001; A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2001; R. E. Caves, J. A. Frankel, R. W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, Warszawa 1998; E. Chrabonszczewska, K. Kalicki, *Teoria i polityka kursu walutowego*, Warszawa 1998; W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, *Bankowość*, Warszawa 2001; „Gazeta Bankowa” nr 45 (732) z 5.11.2002; E. M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej*, op. cit.

**Kurs sztywny (arbitralny)** jest to kurs o parytecie nie zmienianym w długim okresie. Odmianą kursu sztywnego jest kurs kotwicowy.

Począwszy od 1971 roku, w krajach rozwiniętych gospodarczo, możemy mówić o tak zwanym „brudnym lub kierowanym systemie płynnych kursów walutowych”. W systemie tym ceny walut częściowo zależne są od konkurencyjnych sił rynkowych, a częściowo zdeterminowane są przez oficjalną interwencję rządu.

### 3.4. Pojęcie wymienialności

Klasyczna pełna wymienialność, w praktyce, występuje w ograniczonym zakresie. Dominuje wymienialność ograniczona. Ingerencja państwa w dziedzinie walutowej może przyjąć postać całkowitego lub częściowego ograniczenia swobody dysponowania kapitałem na swoim terytorium przez obywateli innych państw, całkowitego lub częściowego ograniczenia praw własnych obywateli w zakresie dysponowania pieniądzem zagranicznym w kraju lub na zagranicznym rachunku bankowym.

Wymienialność pieniądza, *sensu stricto*, oznacza, jego zdolność do regulowania zobowiązań płatniczych i dokonywania transferów w stosunkach kraju z zagranicą. Gwarancją tej zdolności jest stan gospodarki, który pozwala w każdym okresie na wywiązanie się przez władze państwa ze zobowiązań, płynących ze statusu wymienialnej waluty bez uciekania się do środków kontroli walutowej<sup>13</sup>.

Niekiedy wymienialność definiuje się jako prawo przysługujące posiadaczowi jednej waluty do swobodnej jej wymiany na inną walutę lub też prawo do wykorzystania wymienianych środków pieniężnych zgodnie z celem wymiany<sup>14</sup>.

Współcześnie wymienia się trzy podstawowe standardy wymienialności finansowej, różniące się zakresem dopuszczalnych ograniczeń dewizowych:

- 1) wymienialność wewnętrzną. Cechą charakterystyczną jest szeroki zakres restrykcji walutowych. Władze monetarne zapewniają nierezydentom<sup>15</sup>, swobo-

<sup>13</sup> Por. *Transformacja polskiej gospodarki*, Warszawa–Kraków 1990, s. 75.

<sup>14</sup> Por. J. Harasim, *Kurs walutowy a rynek pieniężny i kapitałowy*, „Handel Zagraniczny” 1993, nr 12, s. 9.

<sup>15</sup> Zgodnie z polskim prawem dewizowym (art. 2, ust. 2) nierezydentami są: osoby fizyczne i prawne i inne podmioty, mające siedzibę za granicą, posiadające zdolność zaciągania zobowiązań i nabywania praw we własnym imieniu (nierezydentami są także znajdujące się za granicą oddziały, przedsiębiorstwa i przedsiębiorstwa utworzone przez rezydentów) oraz przedstawicielstwa dyplomatyczne, urzędy konsularne i inne i obce przedstawicielstwa oraz misje specjalne i organizacje międzynarodowe,

dę płatności z tytułu transakcji bieżących z rezydentami (krajowcami dewizowymi). Przy tym systemie nie występują ograniczenia dewizowe wobec należności nierezydentów pochodzących z tytułu eksportu towarów lub usług do danego kraju. Reglamentacji podlegają transakcje bieżące rezydentów i transakcje kapitałowe rezydentów i nierezydentów. Nie ma zakazu używania waluty zewnętrznie wymiennej w fakturowaniu płatności między rezydentami i nierezydentami oraz między nierezydentami. Waluta tego typu może być stosowana w obrocie międzynarodowym,

- 2) wymienialność według standardów MFW. Wymienialność tego typu jest szersza od poprzedniej, warunki jej występowania określone są w artykule VIII Statutu MFW. Wymienialność tego typu nie dopuszcza stosowania ograniczeń dewizowych w transakcjach bieżących bez względu na to czy chodzi o rezydentów czy o nierezydentów. Artykuł VIII zabrania stosowania restrykcji wobec płatności z tytułu transakcji bieżących, dopuszcza natomiast ograniczenia handlowe (np. ograniczenia ilościowe, podatki importowe, cła), wymaga stosowania jednolitego kursu walutowego i nieuczestniczenia w dyskryminujących inne kraje porozumieniach walutowych, zezwala na stosowanie restrykcji walutowych w zakresie transakcji kapitałowych między danym krajem a zagranicą (w taki tylko sposób, który nie wpłynie na swobodę dokonywania płatności z tytułu transakcji bieżących). Mechanizm obrotu międzynarodowego, przy wymienialności według standardów MFW, jest podobny do schematu waluty wewnętrznie wymiennej<sup>16</sup>,
- 3) wymienialność całkowita. Kraj waluty wymiennej praktycznie nie stosuje żadnych ograniczeń dewizowych bez względu na przedmiot i rodzaj transakcji. Ujemną cechą jest natomiast to, że kraj taki jest narażony na wahania sezonowe, koniunkturalne, spekulacyjne ruchy cen i kapitału krótkoterminowego. Istotną cechą waluty całkowicie wymiennej jest jej nieograniczona zdolność do wypełniania funkcji międzynarodowych. Głównymi walutami rezerwowymi współczesnego systemu walutowego i rynków walutowych, finansowych są waluty całkowicie wymienne.

Rozpoczęty w Polsce w 1990 roku proces transformacji stworzył warunki do stopniowego przywracania wymienialności złotego (polski złoty nie był wymie-

---

korzystające z immunitetów i przywilejów dyplomatycznych lub konsularnych. Por. Prawo dewizowe z dnia 27 lipca 2002 r. (Dz. U. nr 141, poz. 1178; Dz. U. 2003, nr 228, poz. 2260; Dz. U. 2004, nr 91, poz. 870, poz. 1808; Dz. U. 2006, nr 157, poz. 1119; Dz. U. 2007, nr 61, poz. 410).

<sup>16</sup> Por. E. Pietrzak, *Polski złoty od wymienialności wewnętrznej do standardu MFW. Transformacja gospodarki*, Warszawa 1994, nr 48, s. 7–9.

niałny od 1936 roku<sup>17</sup>). Z dniem 1 stycznia 1990 roku wraz z wprowadzeniem kursu kotwicowego, wprowadzony został pierwszy standard wymienialności, mianowicie wymienialność wewnętrzna. Wymienialność wewnętrzną oparto na wprowadzeniu jednolitego dla wszystkich rodzajów transakcji kursu walutowego, wprowadzeniu obowiązku odsprzedaży walut pochodzących z eksportu, oraz zagwarantowaniu wszystkim podmiotom swobodnego, za pośrednictwem banków, dostępu do walut zagranicznych przy realizacji transakcji importowych. Równocześnie zlikwidowano wszystkie konta dewizowe podmiotów gospodarczych oraz wstrzymano dotacje do eksportu, tworząc warunki do prowadzenia działalności handlowej z zagranicą każdemu zainteresowanemu podmiotowi gospodarczemu. Konta dewizowe mogły posiadać tylko osoby fizyczne. Prowadzenie jakiejkolwiek operacji finansowej z zagranicą musiało się odbywać za pośrednictwem uprawnionego banku (podmioty gospodarcze nie mogły za pośrednictwem kantorów wymiany walut prowadzić żadnych operacji gospodarczych i transakcji handlowych), a przepływ i transfery kapitałowe za granicę objęto ścisłą kontrolą. Stopniowo, w miarę stabilizowania się gospodarki, postępował proces liberalizacji polityki dewizowej i kursowej. Przejawem liberalizacji było między innymi: rozszerzenie dostępu do walut dla rezydentów prowadzących działalność w zakresie transportu, ubezpieczeń, frachtu morskiego, wprowadzenie swobody transferu za granicę dochodów uzyskanych z działalności gospodarczej czy też stopniowe przywracanie dla niektórych podmiotów, prawa do posiadania konta dewizowego.

Pierwszego czerwca 1995 roku wprowadzono w Polsce wymienialność według standardu określonego w Artykule VIII Statutu Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Polska zobowiązała się do wypełnienia wszystkich zobowiązań wynikających z przyjęcia standardów MFW, w tym zasad płatności z tytułu handlu zagranicznego, transferu oprocentowania, realizacją zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Proces liberalizacji transferu kapitału, a zwłaszcza otwarcie polskiego rynku kapitałowego dla inwestorów zagranicznych wynikał z jednej strony z przyjęcia standardów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, a z drugiej zaś z naszego członkostwa w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

Obowiązujące od stycznia 1999 roku, prawo dewizowe wprowadza zewnętrzną wymienialność złotego. Oznacza to, że w transakcjach z partnerami zagranicznymi walutą kontraktu może być, obok walut wymienialnych także polski złoty. Dla polskich przedsiębiorstw zawieranie kontraktów w polskich złotych, stwarza

---

<sup>17</sup> Por. K. Żukrowska, *Przygotowanie Polski do EMU. Polityka kursowa i realizacja kryteriów konwergencji*, „Wspólnoty Europejskie” 1998, nr 10 (86).

możliwość uniknięcia ryzyka kursowego. Obecnie w rozliczeniach z partnerami zagranicznymi istnieje pełna swoboda w obrocie dewizowym w zakresie tak zwanego obrotu bieżącego. O tym, czy złotówka stanie się faktycznie walutą w rozliczeniach handlowych z partnerami zagranicznymi zadecyduje przede wszystkim stabilność polskiej gospodarki, ustabilizowany kurs waluty, ale także wzrost znaczenia handlu zagranicznego, zwłaszcza eksportu w gospodarce polskiej.

Ustawa z dnia 27 lipca 2002 roku – Prawo dewizowe, znosi ograniczenia obrotu dewizowego między Polską a państwami Unii Europejskiej wprowadzając równocześnie swobodę obrotu dewizowego z krajami należącymi do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) oraz krajów Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)<sup>18</sup>.

Ograniczenia w dokonywaniu obrotu dewizowego z zagranicą oraz obrotu wartościami dewizowymi dotyczą: wysyłania, wywozu, przekazywania przez rezydentów do krajów, które nie należą do UE, EOG i OECD, krajowych lub zagranicznych środków płatniczych przeznaczonych na podjęcie, prowadzenie w tych krajach działalności gospodarczej (także na nabycie nieruchomości) z wyjątkiem środków na promocję i reklamę lub pokrycie kosztów związanych ze świadczeniem usług; zbywanie w kraju przez rezydentów i nierezydentów z krajów, które nie należą do UE, EOG i OECD, papierów wartościowych dłużnych o terminie wykupu krótszym niż rok, z wyjątkiem nabytych w kraju lub wierzytelności i innych praw, których wykonanie następuje poprzez dokonywanie rozliczeń pieniężnych; nabywanie i obejmowanie przez rezydentów udziałów i akcji w spółkach, jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania, dłużnych papierów wartościowych, wartości dewizowych, wierzytelności i innych praw zbywanych przez nierezydentów z krajów które nie należą do UE, EOG i OECD; otwieranie przez rezydentów rachunków w bankach i oddziałach banków mających siedziby w krajach które nie należą do UE, EOG i OECD, itp.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe (Dz. U. z 2002, nr 141, poz. 1178) wraz ze zmianami wynikającymi z ustaw opublikowanych w: Dz. U. z 2003, nr 228, poz. 2260; Dz. U. z 2004, nr 91, poz. 870; Dz. U. z 2004, nr 173, poz. 1808; Dz. U. z 2006, nr 157, poz. 1119; Dz. U. z 2007, nr 61, poz. 410).

<sup>19</sup> Por. Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe (Dz. U. z 2002, nr 141, poz. 1178) wraz ze zmianami wynikającymi z ustaw opublikowanych w: Dz. U. z 2003, nr 228, poz. 2260; Dz. U. z 2004, nr 91, poz. 870; Dz. U. z 2004, nr 173, poz. 1808; Dz. U. z 2006, nr 157, poz. 1119; Dz. U. z 2007, nr 61, poz. 410), także [www.nbp.pl/aktyprawne/dwn/dewizowe.pdf](http://www.nbp.pl/aktyprawne/dwn/dewizowe.pdf) (18.05.2008).

Tabela 3.2. Wykaz krajów należących do UE, EOG, OECD w 2008 roku

Lp.	Unia Europejska	Lp.	Europejski Obszar Gospodarczy	Lp.	Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)
1	Austria	1	Austria	1	Austria
2	Belgia	2	Belgia	2	Belgia
3	Bułgaria	3	Bułgaria	3	Czechy
4	Cypr	4	Cypr	4	Dania
5	Czechy	5	Czechy	5	Finlandia
6	Dania	6	Dania	6	Francja
7	Estonia	7	Estonia	7	Grecja
8	Finlandia	8	Finlandia	8	Hiszpania
9	Francja	9	Francja	9	Holandia
10	Grecja	10	Grecja	10	Irlandia
11	Hiszpania	11	Hiszpania	11	Luksemburg
12	Holandia	12	Holandia	12	Niemcy
13	Irlandia	13	Irlandia	13	Polska
14	Litwa	14	Litwa	14	Portugalia
15	Luksemburg	15	Luksemburg	15	Słowacja
16	Łotwa	16	Łotwa	16	Szwecja
17	Malta	17	Malta	17	Węgry
18	Niemcy	18	Niemcy	18	Wielka Brytania
19	Polska	19	Polska	19	Włochy
20	Portugalia	20	Portugalia	20	<i>Australia</i>
21	Rumunia	21	Rumunia	21	<i>Islandia</i>
22	Słowacja	22	Słowacja	22	<i>Japonia</i>
23	Słowenia	23	Słowenia	23	<i>Kanada</i>
24	Szwecja	24	Szwecja	24	<i>Korea</i>
25	Węgry	25	Węgry	25	<i>Meksyk</i>
26	Wielka Brytania	26	Wielka Brytania	26	<i>Nowa Zelandia</i>
27	Włochy	27	Włochy	27	<i>Norwegia</i>
		28	<i>Islandia</i>	28	<i>Stany Zjednoczone</i>
		29	<i>Lichtenstein</i>	29	<i>Szwajcaria</i>
		30	<i>Norwegia</i>	30	<i>Turcja</i>

Źródło: [www.nbp.pl/aktyprawne/dwn/dewizowe.pdf](http://www.nbp.pl/aktyprawne/dwn/dewizowe.pdf) (18.05.2008).

Przekazy pieniężne za granicę, których wartość przekracza 15 tys. euro muszą być dokonywane za pośrednictwem uprawnionych banków, natomiast rezydenci i nierezydenci przekraczając granicę państwową mając obowiązek pisemnego zgłoszenia organom celnym lub Straży Granicznej przywóz lub wywóz za granicę złota dewizowego lub platyny dewizowej bez względu na ilość, a także krajowych

i zagranicznych środków płatniczych, jeżeli ich wartość przekracza łącznie równowartość 10 tys. euro.

Obrót dewizowy z krajami BIT (*Bilateral Investment Treaties*), czyli krajami, z którymi Polska podpisała umowę o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, a nie należącymi do UE, EOG i OECD, może być dokonywany na podstawie ogólnych<sup>20</sup> lub indywidualnych zezwoleń dewizowych.

### 3.5. Polska polityka kursowa

W Polsce po drugiej wojnie światowej, kurs walutowy miał charakter bierny, służył przede wszystkim do celów statystyczno – ewidencyjnych. W latach 1950–1981 występowały takie kursy jak; parytetowy<sup>21</sup>, podstawowy, kurs specjalny (stosowany do obrotów niehandlowych z krajami kapitalistycznymi a przede wszystkim do rozliczeń z tytułu kosztów podróży i wymiany turystycznej, rent, emerytur, honorariów autorskich, usług różnego rodzaju, podatków, itp.) oraz kurs podstawowy z dopłatą i kurs handlu zagranicznego<sup>22</sup>.

Z dniem 1 stycznia 1982 roku zlikwidowano jednostkę rozrachunkową jaką był złoty dewizowy. Polski złoty został zdewaluowany w stosunku do walut pierwszego i drugiego obszaru płatniczego, kurs walutowy stał się jednym z parametrów ekonomicznych określających opłacalność transakcji eksportowych i importowych. Obowiązujący w latach osiemdziesiątych kurs złotego w stosunku do walut obcych miał charakter **kursu submarginalnego**<sup>23</sup>, ustalanego przez centrum gospodarcze, zawartego w przedziale między kursem przeciętnym a kursem granicznym dla danego okresu czasu<sup>24</sup>. **Kurs przeciętny** określany był jako średni w pewnym okresie koszt uzyskania jednostki waluty obcej z eksportu. Mianem

<sup>20</sup> Por. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 września 2007 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych, [www.mf.gov.pl/files/informatory/prawodewizowe/15](http://www.mf.gov.pl/files/informatory/prawodewizowe/15) (18.05.2008).

<sup>21</sup> Kurs parytetowy złotego, był to kurs, który zgodnie z Ustawą z 28 października 1950 r. ustalony został w relacji do złota (jeden złoty = 0,222168 g złota). Kurs parytetowy wykorzystywany był w planowaniu, sprawozdawczości, statystyce handlu zagranicznego i bilansu płatniczego.

<sup>22</sup> *Ekonomika handlu zagranicznego*, op. cit., s. 321–327.

<sup>23</sup> Kurs submarginalny wprowadzony został Zarządzeniem nr 7 Prezesa NBP z dnia 22 grudnia 1981 r.

<sup>24</sup> Por. K. Budzowski, K. Długosz, *Ekonomika handlu zagranicznego*, wyd. III, poprawione i uzupełnione, Kraków 1990, s. 71 i n.

**kursu granicznego** określano natomiast kurs rozgraniczający transakcje opłacalne od nieopłacalnych, względnie kurs wyznaczający maksymalną wielkość nakładu, jaką opłacało się ponieść w kraju (w sferze produkcji i wymiany), aby uzyskać z eksportu jednostkę waluty obcej. Polityka kursu submarginalnego miała umożliwić stopniowe przybliżanie do gospodarki krajowej relacji cenowych występujących na rynku zagranicznym, zmusić producentów do rozwijania opłacalnego eksportu, tworzyć warunki do wprowadzenia w przyszłości kursu walutowego ustalanego zgodnie z teorią parytetu siły nabywczej. Zbyt wysoki w stosunku do realnej siły nabywczej złotówki kurs walutowy wymagał stosowania rozbudowanego systemu instrumentów korygujących działanie kursu, takich jak: ulgi podatkowe, nagrody, preferencje, odpisy dewizowe oraz rachunek wyrównawczy w handlu zagranicznym, z którego wyrównywano eksporterom różnicę między cenami transakcyjnymi a faktycznymi kosztami eksportu.

Kurs walutowy, w Polsce po 1989 roku, stał się podstawowym narzędziem polityki ekonomicznej w gospodarce rynkowej. Program stabilizacji gospodarki w 1990 roku, nazywany „programem Balcerowicza” oparty był między innymi na: liberalizacji cen połączonej z inflacją korekcyjną<sup>25</sup>; wprowadzeniu zaporowego systemu podatkowego od wzrostu płac; polityce „twardego pieniądza”; ograniczeniu wydatków budżetowych; wprowadzeniu wewnętrznej wymienialności złotówki; zniesieniu preferencji eksportowych; wprowadzeniu nowej polityki celnej.

Od połowy 1989 roku, nastąpił w Polsce gwałtowny wzrost cen i dlatego zadaniem nowej polityki kursowej stało się tworzenie warunków do zahamowania inflacji. Twórcy programu stabilizacyjnego mieli do wyboru tak zwany kontrolowany kurs płynny (*controlled lub managed floating*), albo tak zwany kurs kotwicowy, sztywny przewidziany do utrzymania przynajmniej do chwili ustabilizowania się rynku<sup>26</sup>. W warunkach wysokiej inflacji wynikającej z liberalizacji cen oraz zjawiska inflacji korekcyjnej kurs kotwicowy, sztywny odegrał rolę stabilizatora i amortyzatora wzrostu cen krajowych kosztem nadmiernej początkowej dewaluacji złotego.

W ciągu całego 1990 roku kurs złotego do dolara był stały, niezmienny. Czynnikiem sprzyjającym stabilności kursu waluty było także wysokie dodatnie saldo bilansu handlowego i względnie dobra sytuacja w bilansie płatniczym. Kurs złotego został związany z dolarem amerykańskim i na podstawie tego kursu wyzna-

<sup>25</sup> *Polskie przemiany. Transformacja rynkowa*, red. L. Ciamaga, Warszawa 1992, s. 16.

<sup>26</sup> Por. *Drogi wyjścia z polskiego kryzysu gospodarczego*, oprac. na zlecenie KBN W. Wilczyński, red. naukowa W. Dymarski, Warszawa-Poznań 1993, s. 38.



czane były kursy złotego w stosunku do pozostałych walut wymienialnych. Nie odpowiadało to jednak strukturze polskiego handlu zagranicznego.

W 1991 roku NBP zaczął wyznaczać cenę złotego w stosunku do koszyka składającego się z pięciu walut; dolara amerykańskiego (45%), marki niemieckiej (35%), funta szterlinga (10%), franka francuskiego (5%), franka szwajcarskiego (5%), wdrażając także system *pre-announced-crawling peg*, polegający na codziennym „pełzającym” obniżaniu ceny złotego w stosunku do koszyka walutowego.

W 1995 roku w polskiej polityce kursowej nastąpiły znaczne zmiany. Zarządzenie Prezesa NBP z 28 marca 1995 roku uregulowało stosowanie kursów waluty krajowej w stosunku do walut ogłaszanych przez NBP<sup>27</sup>. Kursy kupna i sprzedaży walut ogłaszane przez NBP zgodnie z odrębnymi przepisami odnosiły się do transakcji z NBP i musiały być brane pod uwagę w transakcjach dokonywanych przez banki, w których zobowiązane one były skupować zagraniczne środki płatnicze pochodzące z obowiązkowej odsprzedaży przez podmioty krajowe lub sprzedawać zagraniczne środki płatnicze, które podmiot miał prawo transferować za granicę. Były to kursy banków w operacjach dokonywanych z klientami. Kurs kupna banku nie mógł być niższy niż kurs kupna NBP, a kurs sprzedaży banku, wyższy niż kurs sprzedaży NBP. Kurs kupna i sprzedaży NBP stanowił granicę pasma, w których musiały się mieścić kursy bankowe w zakresie transakcji, do realizacji których uprawnione były banki. Poczynając od 16 maja 1995 roku NBP ogłaszał 3 rodzaje kursów złotego w stosunku do walut obcych; kursy centralne, kurs średni-fixing oraz kursy kupna i sprzedaży<sup>28</sup>.

**Kurs centralny**, był to kurs ustalony w określonej relacji do koszyka składającego się z pięciu walut. W latach 1995–2000, Narodowy Bank Polski ustalał dopuszczalne pasmo odchyłeń kursu złotego w stosunku do kursu średniego NBP. Początkowo spread pomiędzy kursem kupna i sprzedaży NBP roku ustalony został na poziomie  $\pm 2,0\%$  od kursu średniego NBP. 16 maja 1995 roku Narodowy Bank Polski uelastyczył kurs złotego względem walut obcych. Pasma wahań zamknięto w granicach plus minus siedem procent ( $\pm 7,0\%$ ) od kursu centralnego. Maksymalne marginesy odchyłeń obowiązywały w rozliczeniach NBP z bankami upoważnionymi do dokonywania czynności obrotu dewizowego. Siedmioprocenowe pasmo wahań wobec kursu centralnego utrzymało się do 28 lutego 1998 roku kiedy decyzją Rady Polityki Pieniężnej i NBP zwiększono pasmo wahań kursu złotego z  $\pm 7,0\%$  do  $\pm 10,0\%$  od parytetu centralnego. W okresie od

<sup>27</sup> Zarządzenie Prezesa NBP z 28 marca 1995 r., M.P. z 1995 r., nr 16, poz. 203.

<sup>28</sup> Zarządzenie Prezesa NBP z 10 maja 1995 r., M.P. z 1995 r., nr 23, poz. 281.

29 października 1998 roku do 25 marca 1999 roku obowiązywało pasmo wahań do  $\pm 12,5\%$ , rozszerzone następnie do  $\pm 15,0$  w celu zwiększenia niepewności kursowej, ograniczenia spekulacji kursowej i zniechęcenia do inwestowania w Polsce kapitału krótkoterminowego.

Decyzją z 11 kwietnia 2000 roku, Rada Polityki Pieniężnej zlikwidowała mechanizm comiesięcznej dewaluacji złotówki wprowadzając kurs płynny waluty polskiej. Poczynając od 12 kwietnia 2000 roku, kurs złotówki kształtuje się wpływem sytuacji rynkowej, natomiast Narodowy Bank Polski posiada prawo do interwencji na rynku, przede wszystkim w sytuacji kryzysowych. Pasma wahań chroniło firmy przed ryzykiem kursowym, pozwalało bowiem oszacować termin interwencji NBP na rynku.

Upłynnienie kursu złotówki zmusiło firmy do analizowania i szacowania ryzyka kursowego, zwłaszcza te które prowadzą wymianę handlową z zagranicą lub zaciągnęły kredyty w bankach zagranicznych lub w zagranicznych firmach macierzystych.

Kolejnym rodzajem kursu ogłaszanym przez NBP był **kurs średni-fixing** (kurs zamknięcia). Według kursu średniego, banki mogły dokonywać zakupu lub sprzedaży dewiz od NBP w celu wyrównywania lub zmiany w granicach norm pozycji walutowych. Poziom kursu wynika z podaży i popytu na rynku dewizowym (tab. 3.3).

Tabela 3.3. Tabela kursów Narodowego Banku Polskiego  
(średni kurs niektórych walut obcych w złotych w NBP)

Waluta/Rok	1995	2000	2005	2006	2008(15.05)
1 USD (dolar amerykański)	2,4244	4,3464	3,2348	3,1025	2,1913
1 EUR (euro)	3,1347	4,0110	4,0254	3,8951	3,4010
1 GBP (funt szterling)	3,8255	6,5787	5,8833	5,7116	4,2671
1 CHF (frank szwajcarski)	2,0534	2,5747	2,5999	2,4761	2,0815
1 RUB (rubel rosyjski)	–	0,1542	0,1143	0,1142	0,0918

Źródło: GUS, *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2007*, Warszawa 2007, s. 604;  
Tabela kursów NBP nr 95/A/2008 z dnia 15.05.2008.

Tabela kursów NBP zawiera kursy średnie walut obcych oraz kursy w złotych jednostek rozliczeniowych obowiązujących w rozliczeniach likwidacyjnych

do wysokości sald na rachunkach prowadzonych przez Bank Gospodarstwa Krajowego i Bank Handlowy w poszczególnych jednostkach rozliczeniowych (rubel transferowy w rozliczeniach z krajami byłego RWPG oraz Albanii, Kambodży, KRL-D, natomiast dolar clearingowy w rozliczeniach z Turcją, Irakiem, Syrią i Tunezją) (por. tab. 3.4).

Tabela 3.4. Kursy średnie jednostek rozliczeniowych w złotych

Kraj	Symbol waluty	Waluta	Kurs z 14.08.2001	Kurs z 15.05.2008
Kraje b. RWPG	101	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100
Albania	315	1 rubel clearingowy	0,1680	0,2100
Kambodża	317			
KRL-D	319			
Pozostałe	0	1 dolar clearingowy*	4,2253	2,1913

Objaśnienia: \* – obowiązują w rozliczeniach likwidacyjnych z Irakiem, Syrią, Tunezją do wysokości dyspozycyjnej sald na rachunkach likwidacyjnych prowadzonych w BGK w poszczególnych jednostkach rozliczeniowych. Rozliczenia clearingowe z Turcją prowadzone są przez BH.

Źródło: Tabela kursów nr 157/2001/BH, Tabela kursów nr 96/2008/BGK z 15.05.2008.

NBP publikował także **kurs kupna i sprzedaży** stosowany w obrocie dewizowym, rozrachunkach i rozliczeniach NBP oraz w umowach, których stroną jest NBP (dotyczą dewiz i walut). Kurs kupna i sprzedaży występował także w transakcjach NBP z podmiotami niebankowymi i bankami w odniesieniu do transakcji banknotowych.

Polityka kursu płynnego stwarza możliwość elastycznej a zarazem dyskretnej ingerencji NBP w kształtowanie się kursu waluty. Wszelkie próby administracyjnego oddziaływania na rynek, ograniczanie samodzielności banku centralnego, uniemożliwiałyby realizację polityki płynnego kursu walutowego, byłyby sprzeczne z mechanizmem gospodarki rynkowej. Elastyczna polityka kursu płynnego, aby mogła być efektywną i skuteczną, po pierwsze powinna uwzględniać poziom inflacji rynku wewnętrznego, relacje kursów walut wymienialnych na rynku międzynarodowym, poziom rezerw dewizowych państwa, kształtowanie się salda bilansu handlowego i płatniczego kraju; po drugie powinna być polityką stabilną w długim okresie czasu, uwzględniającą relacje makroekonomiczne, a nie interes określonej grupy nacisku; po trzecie – wsparta powinna być polityką traktatową państwa, polityką wspierania i promocji eksportu, polityką finansową, podatkową i taryfową. Koncepcja **kursu płynnego kierowanego** zwana tak-

że elastycznym kontrolowaniem aprecjacji (na przykład: miękkie przedziały wahań, przedziały obserwowane, poziom referencyjny kursu, itp.), może prowadzić do zwiększenia ryzyka kursowego w Polsce, a tym samym zmniejszyć presję aprecyjną na złotego.

Realizowana od 11 kwietnia 2000 roku polityka kursu płynnego spowodowała między innymi: wzrost realnej wartości złotówki w odniesieniu do większości walut wymienialnych; wzrost zaufania do złotego jako waluty transakcji; napływ do Polski zagranicznych inwestycji portfelowych w tym krótkoterminowego kapitału spekulacyjnego (w tym inwestycji w instrumenty pochodne związane z czynnikami spekulacyjnymi) i zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Proces aprecjacji waluty narodowej miał miejsce w szeregu krajach, które przystąpiły do Unii Europejskiej. Proces aprecjacji złotówki jest wzmacniany poprzez napływ środków unijnych w ramach programów strukturalnych UE, proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, deprecjację niektórych walut wymienialnych, wysokie tempo rozwoju gospodarczego, rentowność polskich obligacji, zakupy dewiz na rynku międzybankowym na spłatę polskiego długu zagranicznego, napływ kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich i portfelowych.

### 3.6. Unia walutowa krajów Unii Europejskiej

W trakcie szczytu przywódców krajów członkowskich Unii Europejskiej w Maastricht, 12 grudnia 1991 roku podjęto decyzję o zawiązaniu unii walutowej krajów członkowskich spełniających ustalone kryteria. Porozumienie zakładało, iż wspólna waluta zostanie powołana najwcześniej 1 stycznia 1997 roku, jeśli większość krajów spełni odpowiednie kryteria, najpóźniej zaś 1 stycznia 1999 roku niezależnie od liczby krajów, które przystąpią do projektu.

Prace nad powołaniem unii walutowej trwały w EWG praktycznie od 1969 roku, kiedy przywódcy sześciu krajów EWG analizowali warunki potrzebne do powołania Unii Gospodarczej i Walutowej (EMU). W 1979 roku kraje EWG stworzyły europejski system walutowy (EMS) i europejską jednostkę monetarną ECU. W 1992 roku, mimo wielokrotnych interwencji na rynku finansowym, z europejskiego „węza walutowego” wypadają dwie waluty funt brytyjski i lir włoski. W 1993 roku ministrowie finansów EWG podejmują decyzję o rozszerzeniu pasma wahań walut wchodzących do „węza walutowego” do  $\pm 15\%$ . W 1994 roku powołany zostaje Europejski Instytut Walutowy, który w maju i czerwcu 1998 roku przekształcił się w Europejski Bank Centralny (ECB). W 1995 roku kraje Unii Europejskiej przyjmują nazwę euro dla przyszłej wspólnej waluty. Znak graficzny euro podwójnie przekreślona dwoma równoległymi prostymi litera „e” ustalony został w 1996 roku.

Zarząd Europejskiego Banku Centralnego – EBC (*European Central Bank – ECB*) z siedzibą we Frankfurcie nad Menem odpowiada za politykę monetarną i walutową krajów wchodzących do systemu euro. Naczelnym organem EBC jest Rada Prezesów, w skład której wchodzi 6 członków EBC i prezesi banków centralnych krajów, które wprowadziły wspólną walutę euro. Pracą Europejskiego Banku Centralnego (ECB) kieruje 6 osobowy zarząd, w skład którego wchodzi Prezes, wiceprezes oraz czterech członków zarządu wybieranych na 8-letnią kadencję. Zarząd jest organem wykonawczym Banku. Prezesem Zarządu EBC od 2003 roku jest Jean Claude Trichet (były prezes francuskiego banku centralnego). Europejski Bank Centralny jest bankiem centralnym Unii Europejskiej emitującym wspólną walutę euro, prowadzącym wspólną politykę monetarną i pieniężną w strefie euro (w tym ustalanie stóp procentowych, zbieranie danych statystycznych potrzebnych do realizacji tej polityki, itp.), niezależnym politycznie, personalnie i finansowo od poszczególnych instytucji i organów Unii Europejskiej, rządów, instytucji i organizacji poszczególnych krajów członkowskich itp. Po przystąpieniu Polski do UE, prezes NBP wchodzi w skład Rady Ogólnej – organu doradczego EBC (zajmującego się między innymi: analizą i gromadzeniem danych statystycznych, sporządzaniem raportów i analiz, przygotowywaniem wytycznych w sprawie rachunkowości i sprawozdawczości finansowej i walutowej w krajach UE)<sup>29</sup>.

Traktat o WE w art. 8 przewidywał także powołanie Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC). W 2008 roku w skład ESBC wchodzi Europejski Bank Centralny i narodowe centralne banki 27 krajów członkowskich Unii Europejskiej. Do podstawowych zadań ESBC należy<sup>30</sup>: definiowanie i realizacja polityki pieniężnej Wspólnoty; przeprowadzanie operacji walutowych zgodnie z postanowieniami art. 111 Traktatu o WE; utrzymywanie oficjalnych rezerw walutowych państw członkowskich i zarządzanie nimi; wspieranie sprawnego działania systemów płatniczych.

W trakcie konferencji w Maastricht określono 5 warunków przystąpienia do **Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW)** (*Economic and Monetary Union – EMU*)<sup>31</sup>:

1. strukturalny deficyt budżetowy nie może przekraczać 3,0% PKB,
2. dług państwa nie może przekraczać 60,0% PKB lub przynajmniej powinien się zbliżać w odpowiednim tempie do tego wskaźnika,

<sup>29</sup> [www.ecb.eu/ecb/history/emu/html/index.en.html](http://www.ecb.eu/ecb/history/emu/html/index.en.html) (19.05.2008).

<sup>30</sup> Por. K. Michałowska-Gorywoda, *Instytucje finansowe Unii Europejskiej: Europejski Bank Inwestycyjny i Europejski Bank Centralny*, [www.nbp.pl/euro/book/11](http://www.nbp.pl/euro/book/11) (18.05.2008).

<sup>31</sup> Por. [www.money.pl/pieniądze/euro/geneza](http://www.money.pl/pieniądze/euro/geneza) (20.05.2008).

3. inflacja w skali rocznej nie może przekraczać o więcej niż 1,5 punktu procentowego przeciętną 3 najlepszych wyników w krajach UE,
4. długoterminowe stopy procentowe nie mogą być wyższe niż 2 punkty procentowe od przeciętnej w 3 najlepszych krajach,
5. waluta kraju musiała co najmniej od dwóch lat należeć do europejskiego systemu walutowego (ERM) bez dewaluacji. W ramach ERM odchylenie kursu waluty nie może przekraczać  $\pm 15,0\%$  wobec centralnego parytetu.

Kryteria zbieżności ustalone w Maastricht spełniło w 1999 roku 11 krajów tworząc Unię Gospodarczą i Walutową (Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Republika Federalna Niemiec, Portugalia i Włochy) (tab. 3.5).

Tabela 3.5. Scenariusz wprowadzenia wspólnej waluty euro – „€”

Termin	Planowane działanie
Maj/czerwiec 1998 r.	Europejski Instytut Walutowy we Frankfurcie przekształcony został w Europejski Bank Centralny (ECB), który oficjalną działalność ECB rozpoczął 1 czerwca 1998 r. Banki centralne 11 krajów wchodziły w skład europejskiego systemu banków centralnych. Ich zadaniem będzie emisja banknotów na zamówienie ECB, prowadzenie operacji otwartego rynku, zbieranie dla ECB danych na temat sytuacji makroekonomicznej krajów
31 grudnia 1998 r.	Ustalenie kursów walut 11 krajów EMU wobec euro. W nocy z 31.12.1998 na 1.01.1999 dokonano wymiany ecu na euro według zasady 1ecu = 1 euro. 1 stycznia 1999 roku zaczęły obowiązywać sztywne parytety walut UGW wobec euro
1 stycznia 1999 r.	Euro stało się jedynym legalnym środkiem płatniczym na terenie 11 krajów UGW. Banki centralne 11 krajów straciły możliwość ustalania kursów walut. Stopy procentowe krajów UGW od 1 stycznia 1999 r. określa Europejski Bank Centralny
1 stycznia 1999 r. – 1 stycznia 2002 r.	Okres przejściowy, w którym w obiegu występowały banknoty i monety walut narodowych 11 krajów UGW. Euro zostało wprowadzone w formie bezgotówkowej. W tym czasie wydrukowano banknoty i monety euro. Banki na żądanie klienta mogły przeliczyć za darmo jego konto na euro, odwrotna operacja była niemożliwa. Dług państw UGW przeliczony został na euro. Procedura przeliczania walut Eurolandu między sobą była następująca; najpierw należało określoną walutę narodową zamienić na euro (dzieląc określoną kwotę waluty narodowej przez parytet euro, zaokrąglając do trzech miejsc po przecinku), a następnie przeliczyć euro na określoną walutę drugiego kraju należącego do Eurolandu

Termin	Planowane działanie
1 stycznia 2002 r. Monety euro	Wprowadzenie do obiegu banknotów i monet euro 2 euro 1 euro, 50, 20, 10, 5, 2, 1 centów (eurocenty) Monet euro mają wspólny europejski awers, oraz „narodowy” rewers przygotowany przez każdy z krajów wchodzących do UGW dla poszczególnych nominałów monet
Rewersy narodowe państw (w 2008 r.)	Austria, Belgia, Cypr, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Malta, Monako, Niemcy, Por- tugalia, San Marino, Słowenia, Watykan, Włochy
Banknoty euro	5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 euro. Banknoty różnią się między sobą wielkością i kolorem. Banknoty euro przedstawiają na stro- nie przedniej bramy i okna oraz mosty na stronie odwrotnej, wszystkie prezentują różne okresy sztuki europejskiej. Każdy banknot zawiera symbol Unii Europejskiej, nazwę waluty w języ- ku łacińskim i greckim, inicjały Europejskiego Banku Centralne- go w językach urzędowych państw członkowskich, symbol © wskazujący na zabezpieczenie praw autorskich oraz podpis pre- zesa ECB
Symbole euro	Symbol waluty – EUR. Znak graficzny to podwójnie przekreśl- ona litera e „€”. Dwie równoległe poziome kreski mają symbolizo- wać stabilność nowej waluty

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Euro w pigułce*, „Gazeta Bankowa” nr 44 (523) z 31.10–6.11.1998 r.; [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl) (2008).

Cztery kraje nie weszły do UGW a mianowicie: Szwecja (nie należała do Europejskiego Systemu Walutowego), Grecja (nie spełniała większości ustalonych kryteriów zbieżności) oraz Dania i Wielka Brytania (w trakcie obrad w Maastricht podjęły decyzję o utrzymaniu własnych walut narodowych i nie wchodzeniu do strefy euro). 1 stycznia 2001 roku Grecja przystąpiła do Unii Gospodarczej i Walutowej stając się 12 członkiem Eurolandu. 1 stycznia 2007 roku do UGW przystąpiła Słowenia, w 2008 roku Cypr i Malta, a z początkiem 2009 roku zamierza przystąpić Słowacja (tab. 2.5). Banki centralne krajów, które weszły do UGW skupują własne, wycofane z obiegu banknoty i monety. Banknoty będzie można wymienić przez 10 lat (Finlandia, Francja, Grecja, Włochy), 20 lat (Portugalia), 30 lat (Holandia) i bez ograniczeń w Austrii, Belgii, Hiszpanii, Irlandii, Luksemburgu, RFN. Monety można było wymieniać 1 rok w Portugalii, 2 lata w Grecji, 5 lat w Holandii (w Austrii, Irlandii, RFN bez ograniczeń).

Operacja wprowadzenia do obiegu ponad 14 miliardów banknotów i 50 miliardów monet euro oraz wycofania z obiegu znacznie większej ilości walut narodowych 12 państw tworzących UGW przeprowadzona została sprawnie i w sto-

sunkowo krótkim okresie. 1 stycznia 2002 roku banknoty i monety euro weszły do obiegu w 12 krajach Unii Europejskiej. W noc sylwestrową w 12 krajach Eurolandu, zamieszkałych przez ponad 300 milionów ludzi weszło do obiegu 6 miliardów banknotów i 37,5 miliardów monet euro o łącznej wartości 144 mld euro.

Symbol **euro** – € – to grecka litera epsilon przekreślona dwoma równoległymi liniami. 1 euro dzieli się na 100 eurocentów. Banknoty zaprojektowane zostały przez grafika Banku Austrii, który wygrał międzynarodowy konkurs na zaprojektowanie nowej waluty. Projektant, zainspirowany europejskimi stylami architektonicznymi, odwzorował je na poszczególnych banknotach w sposób następujący: antyk na banknocie 5 euro, styl romański na 10 euro, gotyk na 20 euro, renesans na 50 euro, barok i rokoko na 100 euro, architektura XIX wieku na 200 euro, natomiast architektura XX wieku na banknocie 500 euro<sup>32</sup>. Banknoty drukowane są na papierze z włókien bawełnianych, charakterystycznym w dotyku. Banknoty poszczególnych nominałów różnią się między sobą wzorami, kolorami i rozmiarami – im wyższy nominal tym większy banknot. Banknoty euro są zabezpieczone w sposób następujący<sup>33</sup>: **znak wodny** (przy oglądaniu banknotu pod światło widoczny jest rysunek i nominal banknotu); **nitka zabezpieczająca** (przy oglądaniu banknotu pod światło widoczna jest ciemna linia, na której w powiększeniu widać powtarzający się napis euro i cyfrowe oznaczenie nominału), **pasek holograficzny** (przy pochyleniu banknotu w pasku holograficznym widoczne są: symbol € i nominal banknotu); **hologram** (przy oglądaniu hologramu pod kątem widać na nim rysunek i nominal banknotu); **pasek opalizujący** (przy obserwacji pod kątem w jasnym świetle pasek błyszczy się i lekko zmienia kolor); **farba optycznie zmienna** (przy pochyleniu banknotu cyfry nominału zmieniają kolor z fioletowego na oliwkowo-zielony lub nawet brązowy).

Po wprowadzeniu wspólnej waluty w kolejnych krajach; w Słowenii oraz na Cyprze i na Malcie euro jest jedynym prawnym środkiem płatniczym, którym posługuje się około 320 milionów mieszkańców w kilkunastu krajach europejskich. Euro stało się środkiem płatniczym nie tylko krajach na leżących do UGW, ale także w terytoriach zamorskich krajów członkowskich, niektórych krajach europejskich, waluty wielu krajów są obecnie sztywno związane z euro, system *currency board*, oparty na euro wykorzystują różne kraje, a w niektórych krajach Pacyfiku, Oceanu Indyjskiego, wspólna waluta europejska pełni rolę kotwicy kursowej.

<sup>32</sup> www.nbp.pl (2008).

<sup>33</sup> www.nbp.pl (20.05.2008).



Tabela 3.6. Kraje należące do Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW)

Lp.	Termin przystąpienia	Kraj
1.	1.01.1999	Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, RFN, Portugalia, Włochy
2	1.01.2001	Grecja
3.	1.01.2007	Słowenia
4.	1.01.2008	Cypr, Malta
5.	1.01.2009	Słowacja
	<b>Prognoza</b>	
	2010	Litwa,
	2011	Estonia,
	2012	Czechy, Polska, Węgry,
	2013	Bułgaria, Łotwa,
	2014	Rumunia

Źródło: szacunki własne.

Wprowadzenie wspólnej waluty wyeliminowało ryzyko kursowe, zredukowało koszty wymiany walut w transakcjach między partnerami z krajów należących do Unii Gospodarczej i Walutowej, przyczyniło się do wyrównywania cen i kosztów między krajami, stworzyło możliwości skutecznej ekspansji firm z krajów Eurolandu na innych rynkach. Euro stało się walutą zdolną do konkurencji z pozycją dolara amerykańskiego na rynkach towarowych i finansowych.

### 3.7. Przesłanki i warunki wprowadzenia euro w Polsce

Wejście Polski do strefy euro, członkostwo w Unii Walutowej i Gospodarczej będzie wymagać między innymi<sup>34</sup>: spełnienia wszystkich kryteriów konwergencji określonych w Traktacie z Maastricht (wielkości deficytu sektora publicznego i długu publicznego, stabilności kursu walutowego, kryterium dotyczącego inflacji i długoterminowych stóp procentowych), dwuletniego uczestnictwa w Europejskim Mechanizmie Kursowym II (*Exchange Rate Mechanism II – ERM II*), co związane jest z utrzymaniem kursu złotówki w paśmie wahań  $\pm 15,0\%$  wobec kursu centralnego, ale także zapewnieniem względnej stabilności na krajowym rynku walutowym (nie może mieć miejsca dewaluacja centralnego kursu NBP), a co w praktyce oznaczać będzie zdolność obrony ustalonego kursu centralnego.

<sup>34</sup> A. Stępiak, *Strategia wejścia Polski do strefy euro, Wspólnoty Europejskiej* nr 7/8 (130/131), lipiec/sierpień 2002, s. 17.

Polityka budżetowa kraju musi spełniać standardy Komisji Europejskiej a prowadzona polityka pieniężna i operacje otwartego rynku muszą być zgodne z systemem obowiązującym w Europejskim Banku Centralnym.

Z chwilą wejścia do UGW, NBP stanie się członkiem pełnoprawnym Europejskiego Systemu Banków Centralnych, co wymagać będzie pełnej harmonizacji polskiego prawa bankowego z unijnym, dostosowanie statystyki monetarnej i bilansu płatniczego oraz systemu płatniczego do standardów unijnych<sup>35</sup>.

Tabela 3.7. Scenariusz wprowadzenia euro w Polsce

Data	Wyszczególnienie
1 maja 2004 r.	Wejście Polski do Unii Europejskiej
1 stycznia 2010 r.	Wejście złotych do ERM II
2011 r.	Weryfikacji wyników gospodarki polskiej w zakresie wymaganych kryteriów zbieżności określonych w Traktacie z Maastricht
Styczeń 2012–13	Wejście Polski do UGW, wprowadzenie euro do operacji bezgotówkowych
2012–2013	Okres przejściowy, w którym funkcjonują złota i euro w obrocie bezgotówkowym
1 czerwca 2013	Pełne wprowadzenie euro do obrotu (całkowite wyłączenie złotych z obrotu)

Źródło: opracowanie własne.

Za szybkim wejściem do strefy euro przemawia możliwość wcześniejszego spełnienia warunków konwergencji, skrócenie okresu przejściowego do niezbędnego minimum, zmniejszenie ryzyka kursowego i kosztów transakcyjnych, uproszczenie zarządzania finansami przedsiębiorstw dokonujących operacji dewizowych, szybsze obniżenie inflacji i zbliżenie stóp procentowych do poziomu unijnego i w rezultacie szybszy napływ kapitału zagranicznego itp.<sup>36</sup> Należy jednak pamiętać, iż wejście do strefy euro oznacza utratę kursu jako parametru polityki handlowej, względnie środka poprawiającego poziom konkurencyjności gospodarki ponadto polityka pieniężna i kursowa w UGW prowadzona jest na szczeblu ponadnarodowym pod kątem interesów Unii jako ugrupowania. Brak możliwości poprawy konkurencyjności przy pomocy kursu może oddziaływać na tendencje inflacyjne, wzrost bezrobocia, prowadzić do recesji gospodarczej.

<sup>35</sup> K. Jakubiszyn, *Jak szybko do euro*, „Gazeta Bankowa” nr 28 (715) z 9–15.07.2002.

<sup>36</sup> A. Stępnia, *Strategia wejścia Polski do strefy euro*, Wspólnoty Europejskie” nr 7/8 (130/131), lipiec/sierpień 2002, s. 19–20.

Zgodnie z zasadami obowiązującymi w Unii, każdy kraj wchodzący do tego ugrupowania zobowiązany jest do usztywnienia kursu swojej waluty. Zbyt mocny kurs może osłabić tempo rozwoju gospodarczego, osłabić poziom konkurencyjności eksportu. Zbyt wąskie pasmo może sprzyjać próbom spekulacyjnego oddziaływania na kurs waluty, na przykład poprzez napływ zagranicznego kapitału spekulacyjnego. W okresie kiedy złotówka znajdzie się w systemie ERM2, dla utrzymania kursu, konieczne będzie utrzymywanie określonych rezerw walutowych do stabilizacji kursu waluty. Ustalenie kursu na poziomie zbyt słabym prowadzić będzie z kolei do przyspieszenia procesów inflacyjnych. Zbyt silny złoty w momencie wchodzenia do strefy euro może spowodować podobne problemy, jakie wystąpiły we wschodnich landach Niemiec, a mianowicie wysokie koszty pracy i gwałtowny wzrost bezrobocia<sup>37</sup>. Zbyt szybkie usztywnienie kursu złotego w warunkach nadwartościowości złotówki mogłoby się stać czynnikiem pogłębiającym recesję, ograniczającym możliwości rozwojowe. Kurs centralny, który będzie obowiązywał w okresie ERM2, zdaniem D. Rosatiego, będzie zbliżony do średniego kursu równowagi z okresu poprzedzającego wejście do ERM2, ale będzie to także swoisty kompromis interesów Polski i krajów strefy euro. Silna złotówka w tym okresie sprzyjałaby importowi do Polski, natomiast słaba sprzyjać będzie polskiemu eksporterom<sup>38</sup>.

Zdaniem wielu ekonomistów, wejście Polski do strefy euro przed 2010 rokiem jest prawie niemożliwe. W marcu 2005 roku Unia Europejska zatwierdziła stosowaną przez Eurostat metodologię obliczania deficytu budżetowego sektora finansów publicznych, która nie zalicza do aktywów otwartych funduszy emerytalnych. W rezultacie zmiany liczenia aktywów, deficyt sektora finansów publicznych zwiększył się w granicach 1,5–1,7 punktu procentowego. W rezultacie Polska nie spełnia kryterium z Maastricht, zgodnie z którym deficyt sektora finansów publicznych nie może przekroczyć 3,0% PKB. Symulacja deficytu finansów publicznych, zakładająca utrzymanie deficytu budżetu państwa na poziomie 30,0 miliardów rocznie w ciągu najbliższych kilku lat, wskazuje, iż do 2009 roku, przy utrzymaniu się dotychczasowego tempa rozwoju gospodarczego, deficyt sektora finansów publicznych przekroczy kryterium z Maastricht od 0,4 do 1,3 punktu procentowego<sup>39</sup>. Deficyt finansów publicznych, układ sił w polskim Sejmie, jak też odwołanie terminu wejścia do strefy euro przez Węgry i Czechy, powoduje, że per-

<sup>37</sup> W. Kuryłek, *Optymalna unia monetarna*, „Gazeta Bankowa” nr 52 (739) z 24.12.2002.

<sup>38</sup> *Możemy przyjąć euro nawet na początku 2009 r.*, „Gazeta Prawna” nr 100 (1465), z 24.05.2005.

<sup>39</sup> M. Krzak, *Euro odłożone na półkę*, „Rzeczpospolita” nr 239 (7228) z 11.10.2005; E. Pietrzak, *Euro najwcześniej w 2013 roku*, „Rzeczpospolita” nr 262 (7251).

spektywa wprowadzenia w Polsce euro w ciągu najbliższych 2–3 lat wydaje się mało realna.

Tabela 3.8. Zalety i wady wprowadzenia euro w Polsce

Korzyści z wprowadzenia euro	Koszty wprowadzenia euro
1. Konieczność dokonania zmian w gospodarce dla spełnienia kryteriów zbieżności określonych w Traktacie Maastricht	1. Utracenie możliwości prowadzenia własnej polityki monetarnej
2. Likwidacja kosztów wynikających z wymiany walut, ułatwienia w prowadzeniu wymiany np. turystycznej	2. Utracenie możliwości kształtowania narodowej polityki stóp procentowych
3. Eliminacja ryzyka kursowego	3. Utrzymywanie kursu referencyjnego przez okres 2 lat obowiązywania systemu ERM2
4. Spadek stóp procentowych	4. Wzrost zainteresowania finansowaniem inwestycji i konsumpcji kredytem może prowadzić do presji inflacyjnej
5. Tańszy kapitał i kredyt	
6. Wspólna stopa procentowa w krajach strefy euro	
7. Porównywalność cen na te same towary na poszczególnych rynkach krajowych, tendencja do wyrównywania się cen	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Gazeta Prawna” nr 100 (1465) z 24.05.2005.

Zdaniem ekspertów wejście do strefy euro może pozostawać w sprzeczności z wykorzystaniem funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Sprzeczność ta polega na tym, iż wejście do strefy euro wymaga znacznego ograniczenia wydatków budżetowych i zmniejszenia deficytu sektora finansów publicznych, tymczasem wykorzystanie funduszy unijnych wymaga zaangażowania środków publicznych.

Zdaniem R. Rybińskiego, jeśli ograniczenie wydatków sektora publicznego dotyczą tylko wydatków płacowo-administracyjno-socjalnych, to nie powinno być sprzeczności między wejściem do strefy euro a koniecznością zaangażowania środków publicznych do wykorzystania środków unijnych<sup>40</sup>.

<sup>40</sup> R. Rybiński, *Trzeba tylko chcieć*, „Rzeczpospolita” nr 77 (7066) z 2–3.04.2005.

Większość autorów zgadza się z tezą, iż po wejściu do strefy euro, tempo wzrostu gospodarczego może się znacznie zwiększyć, co może prowadzić do boomu kredytowego. Ograniczenie tego ryzyka jest możliwe poprzez ograniczanie deficytu finansów publicznych, wypracowanie nadwyżki budżetowej i utrzymanie dyscypliny płac. Przed wejściem do strefy euro Polska powinna mieć deficyt poniżej 3% PKB, ale także precyzyjny plan dalszych cięć wydatków administracyjnych, płacowych i socjalnych, bowiem obniżenie popytu sektora publicznego może dopiero zniwelować wzrost popytu gospodarstw domowych, finansowany kredytem konsumpcyjnym<sup>41</sup>.

### 3.8. Reguła Taylora

W krajach rozwiniętych, w ostatnich latach zmienił się sposób postrzegania celów polityki monetarnej. W 1993 roku J. Taylor przedstawił regułę kciuka, która mimo swojej prostoty, pozwala modelować politykę stopy procentowej FED. Reguła stopy procentowej FED określona została następującym równaniem<sup>42</sup>:

$$r_t = E(p_t) + rr^* + 0,5[E(p_t) - p_t^*] + 0,5(y_t - y_t^*) \quad (3.1)$$

gdzie:

- $r_t$  = nominalna krótkookresowa stopa procentowa FED,
- $E(p_t)$  = oczekiwany poziom rocznej inflacji w długim okresie,
- $rr^*$  = realna stopa procentowa w gospodarce w stanie równowagi,
- $p_t^*$  = poziom rocznej inflacji w gospodarce w stanie równowagi,
- $y_t$  = obecne tempo wzrostu gospodarczego,
- $y_t^*$  = tempo wzrostu gospodarczego w gospodarce w stanie równowagi.

Wagi w modelu ustalone są na 50% dla wzrostu gospodarczego i 50% dla inflacji, co pokazuje, że są one jednakowo ważne dla FED. Według J. Taylora, do celów FED należy nie tylko zapewnienie stabilnego poziomu cen lecz również wpływanie na tempo aktywności gospodarczej. Zgodnie z koncepcją neutralności pieniądza, polityka monetarna nie może wpływać na realne tempo wzrostu gospodarczego i realną stopę procentową w długim okresie, lecz taki wpływ jest możliwy w krótkim okresie.

<sup>41</sup> *Ibidem*.

<sup>42</sup> Por. K. Rybiński, *Trzecia droga czyli reguła Taylora i upłynnienie kursu*, „Gazeta Bankowa” nr 43 z 26.10.1997, s. 20–21.

Według reguły Taylora, jeżeli FED uważa, że aktualne tempo wzrostu gospodarczego jest zbyt szybkie ( $y_t > y_t^*$ ), wówczas może podnieść stopy procentowe powyżej poziomu długookresowej równowagi, mimo iż nie ma presji inflacyjnej. Podobnie jest w przypadku, gdy oczekiwana inflacja na koniec roku przewyższa inflację w stanie równowagi, wówczas FED podnosi stopy procentowe. Natomiast, gdy wzrost gospodarczy lub inflacja maleją poniżej wartości w równowadze, wówczas FED obniża stopy i stymuluje wzrost gospodarczy.

## Rozdział 4

# Cła i polityka celna

### 4.1. Cło i polityka celna

Środki polityki handlowej można podzielić na środki taryfowe, parataryfowe i nietaryfowe. Środki taryfowe obejmują różnego rodzaju cła.

**Środki parataryfowe** są to środki polityki handlowej, które nie są cłami, lecz działają identycznie jak cła, mechanizm ekonomiczny ich działania jest taki sam, jak cel. Do środków parataryfowych zalicza się między innymi:

- opłaty wyrównawcze, (stosowane w celu wyrównania różnicy między cenami danego rynku wewnętrznego a cenami występującymi na rynku międzynarodowym),
- opłaty i podatki wewnętrzne nakładane na towary zagraniczne,
- depozyty importowe (wpłacenie przez importera towaru ustalonej kwoty depozytu na z reguły nieoprocentowany rachunek depozytowy),
- dodatkowe podatki importowe,
- procedury podwyższające podstawę wymiaru cła,
- opłaty skarbowe lub manipulacyjne od towarów przekraczających granicę celną kraju,
- opłaty skarbowe pobierane od dokumentacji towarów przechodzących przez granicę celną,
- opłaty sanitarne i fitosanitarne<sup>1</sup>.

Środki parataryfowe prowadzą przede wszystkim do podniesienia ceny towarów importowanych, a tym samym zmniejszają konkurencyjność towarów zagranicznych na danym rynku krajowym i ograniczają popyt na import<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska do barier parataryfowych zalicza także cła antydumpingowe i antysubwencyjne, por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski i E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa 1998, s. 237.

<sup>2</sup> A.B. Kisiel-Łowczyc, *Protekcjonizm w handlu zagranicznym w teorii i historii myśli ekonomicznej*, Gdańsk 1974, s. 98–99; *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. naukowa J. Rymarczyk, *op. cit.*, s. 77; Z.W. Puślecki, *System środków kontroli handlowej Unii Europejskiej w warunkach globalizacji*, Poznań 2001, s. 81 i nast.

Wszystkie pozostałe środki określone są mianem **środków pozataryfowych**. Są to między innymi:

- zakazy importu lub eksportu,
- kontyngentowanie wartościowe lub ilościowe,
- kontyngenty celne,
- licencje importowe lub eksportowe,
- „dobrowolne” samoograniczenia eksportu VER,
- przepisy domieszkowe,
- przepisy dotyczące tak zwanych receptur technologicznych,
- standardy przemysłowe i technologiczne,
- reglamentacja dewizowa,
- bezpośrednie i pośrednie subwencje eksportowe itp.

Środki pozataryfowe stosowane są często równolegle ze środkami taryfowymi i parataryfowymi, a ponieważ ich stosowanie nie jest zależne od poziomu cen, wpływają istotnie na wolumen importu lub eksportu, bo limitują lub ograniczają obroty.

W literaturze ekonomicznej **cło** (*customs duty, droit de douane, Zoll*), definiowane jest najczęściej jako opłata nakładana przez państwo na towar, który przekracza granicę celną danego państwa<sup>3</sup>, względnie jako opłata pobierana przez upoważnione do tego czynniki od towarów z tytułu przekroczenia linii celnej<sup>4</sup> lub podatek, który nakłada się na towary przechodzące przez granicę celną określonego państwa. Czasami przyjmuje się, że cło jest to najpowszechniejsza opłata pobierana przez państwo od przywozu, wywozu lub przewozu towarów przez granice celne państwa lub unii celnej<sup>5</sup>, lub szczególny podatek lub opłata celna na importowane, lub eksportowane towary<sup>6</sup>, względnie – najprostszy z instrumentów polityki handlowej, oznaczający obciążenia podatkowe przy imporcie produktów<sup>7</sup>.

Cła można podzielić według różnych kryteriów (tab. 4.1)<sup>8</sup>. Przyjmując za kryterium wyodrębnienia kierunek ruchu towarów możemy mówić o:

- **clach importowych** powszechnie stosowanych,
- **clach eksportowych** stosowanych nielicznie w celu ochrony rynku przed nadmiernym wywozem surowców mających znaczenie strategiczne lub w celach

<sup>3</sup> A.J. Kławe, A. Makać, *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, Warszawa 1987, s. 448.

<sup>4</sup> S. Waschko, *Systemy celne*, Warszawa 1971, s. 87.

<sup>5</sup> *Polska w GATT*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa 1998, s. 61.

<sup>6</sup> D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Gdańsk 1991, s. 986.

<sup>7</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, tłum. i adaptacja S. Ładyka, Warszawa, 1993, s. 127.

<sup>8</sup> Por. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa 2002; S. Naruszewicz, E. Ruśkowski, *Polityka i prawo celne i dewizowe*, Siedlce 2002.



fiskalnych, zapewnieniu wpływów budżetowych od wywożonych masowo niektórych towarów oraz

- **clach tranzytowych**, wspólnie, praktycznie nie występujących.

Z punktu widzenia sposobu obliczania należności celnych, cła dzieli się na:

- **cła ad valorem (od wartości)** – ustalane są one w procentach od wartości celnej towaru. W większości krajów świata jest to dominujący sposób obliczania należności celnych. Procedura naliczania cła jest stosunkowo prosta. Podstawowym problemem w tej metodzie obliczania należności celnych jest ustalenie obiektywnej wartości celnej towaru. W celu uniknięcia możliwych pomyłek czy nadużyć, prawo celne wielu krajów przewiduje różne metody ustalania wartości celnej, poczynając od najpopularniejszej metody wartości transakcyjnej aż po metody kalkulacyjne;
- **cła specyficzne (od ilości)** – ustalane są od ilości towarów, wagi towarów, itp. Zaletą ich jest nieskomplikowany sposób ustalania należności celnych. W okresie szybkiego wzrostu cen, cła specyficzne szybko się dezaktualizują, wymagają częstych zmian;
- **cła mieszane (kombinowane)**, które w stosunku do niektórych towarów ustalane są równocześnie jako cła ad valorem i cła specyficzne.

Z ekonomicznego punktu widzenia możemy mówić o cłach fiskalnych, ochronnych i ekspansywnych.

**Cła fiskalne**, z reguły dosyć wysokie, wprowadzane są w celu zapewnienia określonych wpływów do budżetu. Cła fiskalne nakładane są przede wszystkim na towary luksusowe, alkohole lub używki.

**Cła ochronne** wprowadzane są w celu zapewnienia warunków do powstania lub rozwoju określonej branży produkcji lub określonego asortymentu. Cła ochronne, przez podniesienie ceny tanich towarów importowych, stwarzają producentom krajowym możliwość konkurowania z firmami zagranicznymi na rynku krajowym. Zbyt długi okres ochronny może prowadzić do obniżenia poziomu technicznego i jakościowego danych wyrobów a przede wszystkim osłabia zdolność krajowych producentów do konkurowania na rynkach zagranicznych. Odmianą cła ochronnych są cła wychowawcze wprowadzane dla ochrony rozwijającej się dziedziny produkcji krajowej na z góry ustalony okres (czas). Cła wychowawcze, są z reguły cłami degresywnymi, systematycznie zmniejszającymi się.

**Cła ekspansywne**, wprowadzane są z myślą o utrzymaniu wysokich cen na określonym rynku krajowym.

Niekiedy, w odniesieniu do wybranych towarów wprowadzane są cła spełniające określoną funkcję np.: cła prohibicyjne, bojowe, retorsyjne, preferencyjne, antydumpingowe.

**Cła prohibicyjne** wprowadzane są z myślą o niedopuszczeniu pewnych towarów na dany rynek krajowy, względnie uniemożliwieniu wywozu danych towarów z rynku krajowego.

Tabela 4.1. Klasyfikacja cel

Kryterium podziału	Rodzaje cel	Definicje i pojęcia
Kierunek ruchu towarów	<b>Importowe</b> (przywozowe)	Pobierane od towarów pochodzenia zagranicznego, są powszechnie stosowane
	<b>Eksportowe</b> (wywozowe)	Pobierane od towarów wywożonych z danego kraju, są stosunkowo rzadko stosowane
	<b>Tranzytowe</b> (przewozowe)	Pobierane od towarów przewożonych tranzytem przez dany kraj
Sposób obliczania należności celnych	<b>Ad valorem</b> (od wartości)	Cła od wartości ustalane są w procentach od wartości celnej towaru
	<b>Specyficzne</b> (od ilości)	Należności celne ustalane są od ilości towarów, wagi towarów, itp.
	<b>Mieszane</b> (kombinowane)	Ustalane równocześnie lub alternatywnie jako cła <i>ad valorem</i> i cła specyficzne
Motywy i przesłanki stosowania	<b>Fiskalne</b>	Wprowadzane są w celu zapewnienia określonych wpływów do budżetu (z reguły dosyć wysokie)
	<b>Ochronne</b>	Wprowadzane w celu ochrony krajowego przemysłu lub zapewnienia warunków do powstania lub rozwoju określonej branży produkcji lub określonego asortymentu
	<b>Ekspansywne</b>	Cła wprowadzane z myślą o utrzymaniu wysokich cen na określonym rynku krajowym
Cel wprowadzenia	<b>Prohibicyjne</b>	Cła wprowadzane w celu niedopuszczenia pewnych towarów na dany rynek krajowy względnie uniemożliwienia wywozu danych towarów z rynku krajowego
	<b>Bojowe</b>	Wprowadzane w celu wymuszenia na danym kraju lub grupie krajów ustępstw celnych, względnie w celu uzyskania lepszych warunków negocjacyjnych podczas prowadzonych rozmów w sprawie dostępu do rynku lub ustalenia kontyngentów celnych
	<b>Retorsyjne</b> (odwetowe)	Wprowadzane na towary pochodzące z określonego kraju w odwecie za wprowadzenie w tym kraju cel na towary rodzime
Mechanizm wprowadzenia (źródło cła)	<b>Umowne</b> (konwencyjne)	Wprowadzane w wyniku porozumień międzynarodowych, negocjacji dwu lub wielostronnych danego kraju
	<b>Autonomiczne</b>	Wprowadzane są przez dany kraj bez negocjowania ich wysokości, terminu wprowadzenia, czasu trwania, zakresu, itp. z innymi krajami
Wysokość stawki celnej	<b>Maksymalne</b>	Cła na towary, dla których nie da się ustalić kraju pochodzenia lub pochodzące z krajów, które nie korzystają z KNU lub nie są członkiem WTO
	<b>Minimalne</b>	Cła nakładane na towary z krajów należących do WTO, korzystających z KNU, tworzących wspólnie strefę wolnego handlu itp.

Kryterium podziału	Rodzaje cel	Definicje i pojęcia
Zróżnicowanie krajów	<b>Preferencyjne</b>	Stosowane wobec towarów pochodzących z krajów lub regionów korzystających w danym kraju z pewnych przywilejów. Cła preferencyjne stosowane są przede wszystkim na towary pochodzące z krajów rozwijających się lub najmniej rozwiniętych
	<b>Dyskryminacyjne</b>	Stosowane w celu wyrównania warunków konkurencji, jeśli partner stosuje np. subsydia eksportowe lub zniechęca do zakupów na danym rynku ze względu np. na sankcje gospodarcze, itp. Cła dyskryminacyjne są z reguły wyższe od maksymalnych w danej taryfie celnej
Wyrównywanie warunków konkurencji	<b>Antydumpingowe</b>	Cła antydumpingowe (tymczasowe lub ostateczne), nakładane są, po przeprowadzeniu określonej przepisami procedury, na towary sprzedawane za granicą poniżej tak zwanej wartości normalnej, a więc taniej niż na rynku krajowym producenta danego towaru
	<b>Antysubwencyjne (wyrównawcze)</b>	Cła wprowadzane w celu wyeliminowania negatywnych dla krajowych producentów skutków importu subwencjonowanych towarów
Występowanie w polskiej Taryfie celnej przed 1.05.2004	<b>Konwencyjne</b>	Stosowane wobec towarów pochodzących z krajów i regionów WTO lub objętych stosowaniem KNU
	<b>Autonomiczne</b>	Stosowane wobec towarów, które nie należą do WTO i nie korzystają w Polsce z KNU lub towarów niewiadomego pochodzenia
	<b>Preferencyjne</b>	Stawki preferencyjne stosowane wobec towarów pochodzących z krajów rozwijających się (stawki LDC) i krajów najmniej rozwiniętych (stawki LDC)
	<b>Obniżone</b>	Stosowane do towarów pochodzących z krajów UE, EFTA, CEFTA i krajów, z którymi Polska podpisała umowy o strefie wolnego handlu
	<b>Ryczałtowe</b>	Stosowane wobec towarów mających charakter upominków lub rzeczy osobistych podróżnego, nie przeznaczonych dla celów handlowych
Występowanie w Taryfie Celnej Wspólnot Europejskich po 1.05.2004	<b>Konwencyjne</b>	Stawki (występujące w kolumnie 3 tabeli stawek), stosowane wobec towarów pochodzących z krajów, które są stronami Układu GATT/WTO lub zawarły ze Wspólnotą Europejską umowę o stosowaniu KNU (Rozp. nr 1789/2003)
	<b>Autonomiczne</b>	Występujące w Taryfie w formie przypisu, stawki wobec towarów pochodzących z krajów i regionów, wobec których nie stosuje się stawki konwencyjnej. Stawki autonomiczne umieszczane są w taryfie tylko wtedy, gdy są niższe od konwencyjnych lub gdy konwencyjne nie są stosowane

Kryterium podziału	Rodzaje cel	Definicje i pojęcia
	<b>Preferencyjne</b>	Stawki stosowane wobec towarów pochodzących z krajów i regionów, z którymi zawarte zostały umowy preferencyjne lub stosowane są ulgi taryfowe w ramach GSP względnie specjalne uzgodnienia motywacyjne (Rozp. nr 2501/2001 /Dz.U.L 246/)
	<b>Ryczałtowe</b>	Stawki, <i>ad valorem</i> , stosowane wobec towarów umieszczanych przez osoby prywatne w przesyłkach do osób prywatnych lub towarów umieszczanych w bagażu osobistym podróżnych. Do 30.11.2008 r., obowiązuje stawka ryczałtowa 3,5% a maksymalna wartość towarów wynosi 350 euro. Począwszy od 1.12.2008 stawka ryczałtowa kształtować się będzie 2,5% <i>ad valorem</i> a maksymalna wartość towarów 700 euro
	<b>Specjalne</b>	1. Obniżone cła importowe na zboża (Rozp. Komisji WE nr 1502/95 Dz. U.L. 147) 2. Obniżone cła importowe na ryż (Rozp. Komisji WE nr 1503/96 Dz.U. L 189) 3. Dodatkowe cła na cukier i mąkę (Rozp. nr 1789/2003 Dz.U. L 281) 4. Dodatkowe cło obliczane za każdą procentową objętość alkoholu za hektolitr importowanego produktu 5. Cła antydumpingowe 6. Cła antysubwencyjne

Źródło: opracowanie własne.

**Cła bojowe** wprowadzane w celu wymuszenia na danym kraju lub grupie krajów ustępstw celnych, lub uzyskania lepszych warunków negocjacyjnych podczas prowadzonych rozmów w sprawie dostępu do rynku czy ustalenia kontyngentów celnych.

**Cła retorsyjne (odwetowe)**, wprowadzane na towary pochodzące z określonego kraju w odwecie za wprowadzenie w tym kraju cel na towary rodzime.

**Cła antydumpingowe** tymczasowe lub ostateczne nakładane na towary sprzedawane za granicą poniżej tak zwanej wartości normalnej, a więc taniej niż na rynku krajowym producenta danego towaru.

Decyzja o wprowadzeniu cel może być spowodowana zawartymi przez dany kraj porozumieniami dwustronnymi lub wielostronnymi bądź też wynikać z autonomicznej, niezależnej od innych partnerów, decyzji danego kraju. Z tego względu możemy mówić o cłach umownych (konwencyjnych i cłach autonomicznych).

**Cła umowne (konwencyjne)** wprowadzane są w rezultacie porozumień międzynarodowych, negocjacji dwu- lub wielostronnych danego kraju. Przykła-

dem cel konwencyjnych są cła wprowadzane w rezultacie wielostronnych negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej lub w ramach WTO.

**Cła autonomiczne**, wprowadzane są przez dany kraj bez negocjowania z innymi krajami ich wysokości, terminu wprowadzenia, czasu trwania, zakresu, itp.

W taryfach celnych pojawiają się **cła maksymalne** stosowane wobec krajów, które nie korzystają w danym kraju z przywilejów wynikających ze stosowania Klauzuli Największego Uprzywilejowania (KNU) lub takich, z którymi nie utrzymuje się kontaktów handlowych, niekiedy także cła maksymalne stosowane są na towary, dla których nie da się ustalić kraju pochodzenia towaru, względnie na towary z krajów nie należących do WTO. **Cła minimalne** nakładane są na towary pochodzące z krajów członkowskich WTO, korzystających z KNU, krajów tworzących wspólnie strefę wolnego handlu itp.

Z uwagi na sposób traktowania partnera można wyodrębnić:

- **cła preferencyjne (często nazywane preferencjami celnymi)** stosowane wobec towarów pochodzących z krajów lub regionów, korzystających w danym kraju z pewnych przywilejów, (Cła preferencyjne stosowane są przede wszystkim na towary pochodzące z krajów rozwijających się lub najmniej rozwiniętych) oraz
- **cła dyskryminacyjne**, stosowane w celu wyrównania warunków konkurencji, jeśli partner stosuje np. subsydia eksportowe lub zniechęca do zakupów na danych rynku ze względu np. na sankcje gospodarcze, itp. Cła dyskryminacyjne są z reguły wyższe od maksymalnych w danej taryfie celnej.

#### 4.2. Polska polityka celna

Do 1990 roku polski obrót towarowy z zagranicą regulowały przepisy ustawy z 1975 roku<sup>9</sup>, która sankcjonowała monopol państwa w zakresie handlu zagranicznego. W praktyce występowały dwa pojęcia związane z obrotem z zagranicą: obrót handlowy (*obroty realizowane w ramach centralnych planów społeczno-gospodarczych przez państwowe i spółdzielcze przedsiębiorstwa i centrale handlu zagranicznego, w planowym imporcie do Polski obowiązywały stawki celne „ad valorem”*) oraz obrót niehandlowy (*głównie obrót realizowany przez osoby fizyczne*), w którym występowały w wywozie i przywozie stawki celne specyficzne<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Ustawa z dnia 26 marca 1975 r. Prawo celne (Dz. U. z 1975, nr 10, poz. 56).

<sup>10</sup> E. Czejkowski, *Polityka celna w latach 1990–1994*, w: *Problemy handlu międzynarodowego*, red. K. Budzowski i S. Wydymus. Materiały III Konferencji Naukowej, Kraków 1994, s. 72–85.

Z dniem 1 stycznia 1990 roku weszło w życie nowe Prawo celne<sup>11</sup>, które odmiennie uregulowało podstawowe zasady obrotu towarowego i ruchu pasażerskiego z zagranicą, kontroli celnej, ochrony celnej rodzimej produkcji, zasady pobierania cła, oraz organizację i zakres działalności organów administracji celnej. Nowe prawo celne zlikwidowało przede wszystkim monopol państwa w sferze handlu zagranicznego. Ustawowo zagwarantowana została swoboda obrotu towarowego i równe traktowanie wszystkich podmiotów uczestniczących w wymianie z zagranicą – zniesiono przywileje, w tym ulgi celne dla uspołecznionych podmiotów gospodarczych. Podmiotem dokonującym obrotu towarowego z zagranicą mogła być osoba fizyczna, prawna lub jednostka nieposiadająca osobowości prawnej, dokonująca obrotu na własny rachunek i we własnym imieniu. W odniesieniu do niektórych dziedzin działalności gospodarczej wprowadzony został obowiązek uzyskiwania pozwoleń przywozu i wywozu. Pozwolenia te wymagane były przy obrocie towarami koncesjonowanymi lub towarami, dla których ustalane były kontyngenty ilościowe lub wartościowe, lub które rozliczane były w jednostkach rozrachunkowych stosowanych w handlu międzynarodowym. Wywóz za granicę dokumentacji naukowo-technicznej oraz obrót środkami produkcji i samochodami osobowymi także wymagał posiadania odpowiednich pozwoleń. Pozwolenia udzielane były na czas oznaczony, ze wskazaniem kraju lub grupy krajów, z którymi obrót był realizowany.

Prawo celne zlikwidowało podział obrotu na handlowy i niehandlowy oraz precyzyjnie określiło zasady ustalania kraju pochodzenia towaru. Począwszy od 1990 roku obrót towarowy z zagranicą obejmował: przywóz towarów z zagranicy, wywóz towarów za granicę oraz przewóz towarów przez polski obszar celny (terytorium Rzeczypospolitej Polskiej) niezależnie od sposobu ich przemieszczania przez granicę celną.

Wprowadzone w 1990 roku cła importowe pobierane były od wszystkich podmiotów dokonujących importu i w zasadzie w jednakowej wysokości. Niższe preferencyjne stawki obowiązywały jedynie przy imporcie towarów z krajów najmniej rozwiniętych. 1 stycznia 1992 roku wprowadzony został SAD (Jednolity dokument administracyjny – *Single Administrative Document*), dokument służący do zgłoszenia celnego towarów w formie pisemnej<sup>12</sup>.

W styczniu 1995 roku w kontaktach handlowych Polski z krajami GATT/WTO zaczęły obowiązywać niektóre postanowienia Aktu Końcowego Rundy Urugwaj-

<sup>11</sup> Prawo celne (Dz. U. z 1989, nr 75, poz. 445).

<sup>12</sup> Zasady wypełniania i wzór formularza SAD określone zostały w Załącznikach 31–34 do Rozporządzenia Wykonawczego, w brzmieniu określonym w załączniku III do rozporządzenia Komisji (WE) nr 2286/2003 z dnia 18 grudnia 2003 r.

skiej. Większość stawek celnych w polskiej taryfie celnej na towary importowane z krajów GATT/WTO została związana<sup>13</sup>. Realizowana w latach 90. XX wieku polityka celna przewidywała:

- zróżnicowane terminy poboru cel,
- zawieszenie poboru cła,
- kontyngenty celne dla towarów pochodzących z określonych kierunków (UE, EFTA, CEFTA),
- kontyngenty obowiązujące niezależnie od kierunku importu,
- redukcję stawek celnych na artykuły rolne i przemysłowe, zgodnie z podpisanymi przez Polskę harmonogramami liberalizacji polityki celnej w ramach GATT/WTO oraz umowami o strefach wolnego handlu zawartymi z krajami Unii Europejskiej, EFTA, CEFTA.

Ważnym pozacelnym środkiem regulacji wymiany towarowej w Polsce w połowie lat 90. minionego wieku były koncesje<sup>14</sup> oraz pozwolenia przywozu i wywozu. W czasie całej dekady lat 90., w Polsce trwał proces stopniowego liberalizowania warunków i zasad prowadzenia wymiany handlowej z zagranicą.

W latach 1997–1998 weszły w życie kolejne akty prawne regulujące polską politykę celną. Podstawowym celem nowych aktów prawnych było dostosowanie polskich przepisów celnych do przepisów Światowej Organizacji Handlu (WTO) i przepisów Unii Europejskiej. Jednym z podstawowych aktów prawnych wprowadzonych w tym okresie była Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 roku – Kodeks celny<sup>15</sup>, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 1998.

Polski Kodeks celny regulował zasady i tryb przywozu na polski obszar celny oraz wywozu z polskiego obszaru celnego, związane z tym prawa i obowiązki osób oraz uprawnienia i obowiązki organów celnych. Kodeks celny w sposób kompleksowy unormował większość zagadnień dotyczących problematyki celnej. W stosunku do uprzedniego Prawa celnego, w Kodeksie celnym zawarte były

<sup>13</sup> Polska nie mogła arbitralnie podnosić stawek celnych bez przeprowadzenia właściwego postępowania wskazującego na niezbędność takiego działania, gdyż kraje – strony Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej, mogły zgłaszać żądania rekompensat celnych za podniesienie związanych stawek celnych.

<sup>14</sup> Koncesjonowaniu podlegał obrót z zagranicą takimi towarami jak: rudy uranu, pierwiastki promieniotwórcze, izotopy, sprzęt wojskowy i policyjny, amunicja, wyroby tytoniowe, alkohole skażone, niektóre napoje alkoholowe, benzyny, oleje napędowe, oleje opałowe itp. Minister Współpracy Gospodarczej z Zagranicą w Rozporządzeniu z dnia 29 czerwca 1993 r. określił wykaz towarów podlegających koncesjonowaniu. Por. Dz. U. nr 60, poz. 282.

<sup>15</sup> Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. Kodeks celny (Dz. U. nr 23, poz. 117, z późn. zm.).

delegacje do wydania aktów wykonawczych, które szczegółowo regulowały poszczególne kwestie występujące podczas różnych etapów transakcji handlowej z partnerem zagranicznym. Przepisy polskiego Kodeksu celnego wzorowane były na przepisach Kodeksu Celnego Unii Europejskiej.

Polska taryfa celna w latach 90. XX wieku ulegała częstym zmianom<sup>16</sup>. Początkowo była taryfą jednokolumnową, a poczynając od 1994 roku taryfą wielokolumnową. W okresie 1995–2004 w polskiej taryfie celnej stosowano następujące rodzaje cel:

- a) **cla konwencyjne** stosowane wobec towarów pochodzących z krajów i regionów należących do Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz krajów i regionów, które korzystały z uprzywilejowania określonego Klauzulą Największego Uprzywilejowania (KNU),
- b) **cla autonomiczne** stosowane wobec towarów pochodzących z krajów i regionów nie należących do WTO, które nie korzystają z KNU, towarów niewiadomego pochodzenia, oraz towarów pochodzących z krajów WTO lub korzystających z KNU, jeśli stawka konwencyjna była wyższa od stawki celnej autonomicznej,
- c) **cla preferencyjne DEV** na towary pochodzące z krajów i regionów rozwijających się, (pod warunkiem, iż PKB *per capita* w danym kraju rozwijającym się nie przekraczał PKB *per capita* w Polsce) oraz **cla preferencyjne LDC** (w praktyce były to stawki zerowe), stosowane wobec towarów pochodzących z krajów i regionów najmniej rozwiniętych, których listę corocznie ustala ONZ,
- d) **cla obniżone** stosowane na towary pochodzące z krajów i regionów, które zawarły z Polską umowy o tworzeniu strefy wolnego handlu. Stawki obniżone stosowane były wobec krajów Unii Europejskiej, EFTA, CEFTA oraz kilku krajów na podstawie zawartych umów,
- e) **cla ryczałtowe** stosowane wobec towarów (przede wszystkim upominków, towarów na potrzeby osobiste podróżnego, przewożonej w ilości, która nie wskazywała na przeznaczenie handlowe) przesyłanych lub przewożonych przez osoby fizyczne.

Polska stając się, 1 maja 2004 roku, członkiem Unii Europejskiej przyjęła wszystkie akty prawne z zakresu wspólnotowego prawa celnego, przede wszystkim: Wspólnotowy Kodeks Celny (WKC), przepisy wykonawcze do WKC, Wspólną Taryfę Celną, Zintegrowaną Taryfę Celną Wspólnot Europejskich – Taric, nomenklaturę celną i statystyczną, wspólnotowy system preferencji celnych, zwolnień celnych itp.

---

<sup>16</sup> Taryfa celna wprowadzana była rozporządzeniem Rady Ministrów.



### 4.3. Wspólnotowy Kodeks Celny (WTC)

Obowiązujący obecnie Wspólnotowy Kodeks Celny (WTC) wprowadzony został Rozporządzeniem Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 roku<sup>17</sup>. WKC zawiera reguły i procedury, które mają zapewnić stosowanie środków taryfowych i innych środków wprowadzonych na poziomie Wspólnoty w ramach wymiany towarowej pomiędzy Wspólnotą i państwami trzecimi (łącznie ze środkami wspólnej polityki rolnej i wspólnej polityki handlowej). Prawo celne w Unii Europejskiej tworzy Wspólnotowy Kodeks Celny oraz przepisy wykonawcze do Kodeksu wydane we Wspólnocie i krajach członkowskich.

Prawo celne obowiązuje w sposób jednolity na całym obszarze celnym Wspólnoty, który tworzą terytoria krajów członkowskich wraz z morzami terytorialnymi, morskimi wodami wewnętrznymi oraz przestrzenią powietrzną z niektórymi wyłączeniami oraz terytoria znajdujące się poza terytorium państw członkowskich, które uznawane są za część terytorium celnego Wspólnoty na podstawie traktatów i konwencji zawartych przez Francję z Księstwem Monako i przez Cypr (zob. tab. 4.2)<sup>18</sup>.

Wspólnotowy Kodeks Celny definiuje podstawowe pojęcia z zakresu prawa celnego: towar wspólnotowy i niewspólnotowy, dług i należności celne, dozór i kontrola celna, przeznaczenie i procedura celna, pojęcie taryfy celnej Wspólnoty Europejskiej i klasyfikację taryfową towarów, pochodzenie towarów, wartość celną, zasady wprowadzania towarów na obszar celny Wspólnoty itp.

Wspólna Taryfa celna (WTC) została przyjęta w 1968 roku, równocześnie z zakończeniem procesu tworzenia unii celnej<sup>19</sup>. Wspólna zewnętrzna taryfa celna ustalona została na podstawie średniej arytmetycznej taryf państw członkowskich EWG (Belgii, Francji, Holandii, Luksemburga, RFN, Włoch).

<sup>17</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992, ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. UE L z dnia 19 października 1992 r.) ze zmianami z: 1995.01.01 (Dz. U. 04.90.864/29, art. 29), z 1997.01.01 (Dz. U. UE.L.97.17.1, art. 1), z 1999.05.10 (Dz. U. UE.L.99.119.1, art. 1), z 1999.07.01 (Dz. U. UE.L.99.102.11, art. 46, ust. 1), z 2000.12.19 (Dz. U. UE.L.00.311.17, art. 1), z 2004.05.01 (Dz. U. UE.L.03.236.33, ogólne, art. 20 oraz zmiany Dz. U. UE.L.04.9.8, art. 5), z 2005.05.11 (Dz. U. UE.L.05.117.13, art. 8), z 2007.01.01 (Dz. U. UE.L.06.363.10, art. 1, ust. 1).

<sup>18</sup> Zob. art. 3 Wspólnotowego Kodeksu Celnego.

<sup>19</sup> Por. E. Synowiec, *System celny Wspólnoty Europejskiej*, w: *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. E. Synowiec, E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa 2001; E. Kaliszuk, *Wspólna Taryfa Celna Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 11 (180).

Tabela 4.2. Obszar celny Wspólnoty

Lp.	Terytorium*	Terytoria wyłączone**	Terytoria włączone
1.	<b>Królestwa Belgii</b>		
2.	<b>Królestwa Danii</b>	Wyspy Owczce i Grenlandia	
3.	<b>Republiki Federalnej Niemiec</b>	Wyspa Helgoland oraz terytorium Büsingen (Umowa z 23 listopada 1964 roku pomiędzy RFN i Konfederacją Szwajcarską)	
4.	<b>Królestwa Hiszpanii</b>	Ceuta i Melilla	
5.	<b>Republiki Francuskiej</b>	Terytoria zamorskie i Saint-Pierre i Miquelon oraz Majotta	Terytorium Księstwa Monako określone w Konwencji Celnej podpisanej w Paryżu w dniu 18 marca 1963 r. (Dz. Urz. Republiki Francuskiej z dnia 27 września 1963 r., s. 8679)
6.	<b>Republiki Greckiej</b>		
7.	<b>Irlandii</b>		
8.	<b>Republiki Włoskiej</b>	Miasta Livignio i Campione d'Italia oraz krajowe wody jeziora Lugano, pomiędzy nadbrzeżem a granicą obszaru – pomiędzy Ponte Tresa i Porto Ceresio	
9.	<b>Wielkiego Księstwa Luksemburga</b>		
10.	<b>Europejskie terytorium Królestwa Niderlandów</b>		
11.	<b>Republiki Austrii</b>		
12.	<b>Republiki Portugalskiej</b>		
13.	<b>Republiki Finlandii</b>		
14.	<b>Królestwa Szwecji</b>		
15.	<b>Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej</b>		Wyspy Normandzkie i wyspa Man
16.	<b>Republiki Czeskiej</b>		
17.	<b>Republiki Estońskiej</b>		
18.	<b>Republiki Łotewskiej</b>		
19.	<b>Republiki Litewskiej</b>		

Lp.	Terytorium*	Terytoria wyłączone**	Terytoria włączone
20.	<b>Republiki Cypryjskiej</b>		Terytorium stref suwerennych Zjednoczonego Królestwa w Akrotiri i Dhekelia, określone zgodnie z Traktatem dotyczącym ustanowienia Republiki Cypryjskiej, podpisanym w Nikozji w dniu 16 sierpnia 1960 r. (United Kingdom Treaty Series No 4 (1961) Cmnd) 1252
21.	<b>Republiki Węgierskiej</b>		
22.	<b>Republiki Malty</b>		
23.	<b>Rzeczypospolitej Polskiej</b>		
24.	<b>Republiki Słowenii</b>		
25.	<b>Republiki Słowackiej</b>		
26.	<b>Republiki Bułgarii</b>		
27.	<b>Rumunii</b>		

Objaśnienia:

- \* Do obszaru celnego Wspólnoty włączone są morza terytorialne, morskie wody wewnętrzne oraz przestrzeń powietrzna państw członkowskich i terytoriów Francji i Cypru, które uznaje się za część terytorium celnego Wspólnoty na podstawie konwencji i traktatów, które mają do nich zastosowanie,
- \*\* Do obszaru celnego Wspólnoty nie są włączone morza terytorialne, morskie wody wewnętrzne i przestrzeń powietrzna terytoriów, które nie są częścią jej obszaru celnego.

Źródło: Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz.U.UE.L.92.302.1 (Artykuł 3).

Obecnie obowiązująca taryfa celna Wspólnot Europejskich wprowadzona w 1987 roku<sup>20</sup>, wielokrotnie modyfikowana i nowelizowana obejmuje<sup>21</sup>:

<sup>20</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r., w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej taryfy celnej (Dz.U. L 256 z 7.09.1987).

<sup>21</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992, ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. UE L z dnia 19 października 1992 r. ze zmianami 1995.01.01 (Dz.U.04.90.864/29, art. 29), 1997.01.01 (Dz. U. UE.L.97.17.1, art. 1), 1999.05.10 (Dz. U. UE.L.99.119.1, art. 1), 1999.07.01 (Dz. U. UE.L.99.102.11, art. 46, ust.1), 2000.12.19 (Dz. U. UE.L.00.311.17, art. 1), 2004.05.01 (Dz. U. UE.L.03.236.33 ogólne, art. 20 oraz zmiany Dz. U. UE.L.04.9.8, art. 5), 2005.05.11 (Dz. U. UE.L.05.117.13, art. 8), 2007.01.01 (Dz. U. UE.L.06.363.10, art. 1, ust. 1).

- a) towarową Nomenklaturę Scaloną (CN),
- b) każdą inną nomenklaturę, która jest całkowicie lub częściowo oparta na CN, lub która dodaje do niej działy i która została ustanowiona odrębnymi przepisami Wspólnoty w celu zastosowania w wymianie towarowej środków taryfowych,
- c) stawki cel i opłat przywozowych (w ramach wspólnej polityki rolnej) i inne elementy opłat, stosowane wobec towarów objętych CN,
- d) preferencyjne środki taryfowe określone w umowach zawartych przez Wspólnotę (lub przyjętych jednostronnie) z niektórymi krajami i grupami krajów,
- e) autonomiczne zawieszenia lub zwolnienia z należności celnych przywozowych za niektóre towary,
- f) inne środki taryfowe przewidziane odrębnymi przepisami wspólnotowymi.

Obowiązująca od 1 stycznia 2008 roku wspólna Taryfa celna, wprowadzona została rozporządzeniem Komisji (WE) z dnia 20 września 2007 roku<sup>22</sup>. Procedury wspólnotowe wymagają, aby rozporządzenie wprowadzające taryfę celną, opublikowane zostało w Dzienniku Urzędowym Wspólnoty (seria L) nie później niż do dnia 31 października z mocą obowiązująca od 1 stycznia następnego roku oraz zawierało pełną wersję Nomenklatury Scalonej (CN) wraz z autonomicznymi i konwencyjnymi stawkami celnymi.

W Taryfie celnej Wspólnoty podstawowe znaczenie odgrywają **stawki celne konwencyjne** (występujące w kolumnie 3 tabeli stawek), stosowane wobec towarów pochodzących z krajów, które są stronami Układu GATT/WTO lub zawarły ze Wspólnotą Europejską umowę o stosowaniu Klauzuli Największego Uprzywilejowania oraz **stawki autonomiczne** (wyrażone w formie przypisu) stosowane wobec towarów pochodzących z krajów i regionów, wobec których nie stosuje się stawki konwencyjnej<sup>23</sup>. Stawki autonomiczne umieszczane są w taryfie tylko wtedy gdy są niższe od konwencyjnych lub gdy konwencyjne nie są stosowane. Wspólnotowa taryfa celna zawiera także **preferencyjne stawki celne** stosowane wobec towarów pochodzących z krajów i regionów, z którymi zawarte zostały umowy preferencyjne lub specjalne uzgodnienia motywacyjne, lub

<sup>22</sup> Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1214/2007 z dnia 20 września 2007 r., zmieniające załącznik 1 do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej taryfy celnej (Dz. U. L 286 z dnia 31 października 2007 r.).

<sup>23</sup> Do 2000 roku we Wspólnotowej taryfie celnej występowały dwie kolumny stawek celnych; autonomiczne i konwencyjne. Zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 254/2000 stawki autonomiczne występują w taryfie tylko wtedy, gdy są niższe od konwencyjnych lub gdy stawek konwencyjnych nie stosuje się. Por. E. Kaliszuk, *Wspólna Taryfa celna Unii Europejskiej*, op. cit., s. 28.

wobec których w ramach Generalnego Systemu Preferencji stosowane są ulgi taryfowe. We wspólnotowej Taryfie celnej przewidziano także **stawki ryczałtowe** obliczane *ad valorem*, stosowane wobec towarów umieszczanych w przesyłkach przez osoby prywatne innym osobom prywatnym lub towarów umieszczanych w bagażu osobistym podróżnych<sup>24</sup>, oraz cła specjalne, takie jak np.: **obniżone cła na zboża, obniżone cła na ryż, dodatkowe cła na cukier i mąkę, specjalną procedurę obliczania cła specyficznego na niektóre napoje alkoholowe, cła antydumpingowe i cła antysubwencyjne**.

Wspólnotowy Kodeks celny przewiduje także stosowanie takich środków taryfowych jak: zawieszenia poboru należności celnych, kontyngenty taryfowe (autonomiczne, taryfowe WTO i preferencyjne), plafony taryfowe, pozwolenia na przewóz (niezależnie od preferencji i w ramach preferencji).

W Wspólnotowej Taryfie dominują stawki celne ustalane procentowo od wartości celnej towaru (**stawki celne ad valorem**), oraz **stawki specyficzne**

Tabela 4.3. Zewnętrzna taryfa celna UE w 2004 roku

Wyszczególnienie	Poziom (w %)
Średnia stawka celna (%)	6,5
• towary rolne (HS 01–24)	16,6
• towary przemysłowe (HS 25–97)	3,7
Stawka zerowa (w % linii taryfowych)	26,9
• towary rolne (HS 01–24)	18,8
• towary przemysłowe (HS 25–97)	29,0
Stawki <i>non ad valorem</i> (w % linii taryfowych)	2,7
• towary rolne (HS 01–24)	46,3
• towary przemysłowe (HS 25–97)	0,5
Krajowe kominy taryfowe (stawki przewyższające trzykrotnie średnią arytmetyczną stawkę celną) (w % linii taryfowych)	5,8
Międzynarodowe kominy taryfowe (stawki przekraczające 15%) (w % linii taryfowych)	8,6
Stawki nieistotne (mniejsze lub równe 2,0%, ale nie 0%) (w % linii taryfowych)	6,8

Źródło: opracowanie na podstawie: E. Kaliszuk, *Wspólna Taryfa celna Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 11 (180), s. 24.

<sup>24</sup> Do 30.11.2008 r., obowiązuje w taryfie wspólnotowej stawka ryczałtowa 3,5%, maksymalna wartość tego typu towarów wynosi 350 euro. Począwszy od 1.12.2008 stawka ryczałtowa kształtować się będzie 2,5% *ad valorem* a maksymalna wartość towarów 700 euro. Rozp. Rady (WE) nr 275/2008 z dnia 17 marca 2008 r. (Dz. U. L. 85 z dnia 27 marca 2008).

**i kwotowe.** W przywozie na obszar Unii Europejskiej towarów przemysłowych, sklasyfikowanych w działach 25–97 HS (Systemu zharmonizowanego) stosowane są prawie wyłącznie *cła ad valorem*, natomiast *cła non ad valorem* stosowane są w odniesieniu do artykułów rolnych<sup>25</sup>.

Wspólnotowe stawki celne na artykuły rolne są znacznie wyższe od stawek celnych na artykuły przetworzone (tab. 4.3). Średnia zewnętrzna stawka celna *ad valorem* w taryfie unijnej w 2004 roku wynosiła około 6,5%, natomiast na artykuły przemysłowe (działy 25–97 HS) 3,7 a na towary rolne (działy 01–24 HS) 16,6%.

Najwyższe stawki konwencyjne w zewnętrznej taryfie celnej Wspólnoty Europejskiej występują w sekcji IV HS (gotowe artykuły spożywcze, napoje bezalkoholowe i alkohole, tytoń), XI–XII (materiały i wyroby włókiennicze; obuwie i nakrycia głowy) oraz w sekcjach I–III HS (zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego; produkty pochodzenia roślinnego; tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego) (por. tab. 4.4)

Traktat Lizboński (uzgodniony 18–19 października 2007) podpisany 13 grudnia 2007 roku w lizbońskim Klasztorze Hieronimitów<sup>26</sup> zakłada, że celem Unii Europejskiej, w dalszym ciągu pozostaje harmonijny rozwój handlu światowego i stopniowa liberalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych (rozumiana jako stopniowe znoszenie ograniczeń w wymianie międzynarodowej, bezpośrednich inwestycjach zagranicznych oraz obniżanie barier pozacelnych).

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), który zastąpi Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (TWE), rozszerza zakres Wspólnej Polityki Handlowej (obejmującej między innymi: prowadzenie polityki celnej, w tym uchwalanie zmian w Taryfie celnej Wspólnoty, zawieranie umów celnych i handlowych w zakresie towarów i usług, wprowadzanie środków ochronnych, takich jak cła antydumpingowe lub antysubwencyjne) o aspekty handlowe własności intelektualnej oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne<sup>27</sup>.

<sup>25</sup> E. Kaliszuk, *Wspólna Taryfa celna Unii Europejskiej*, op. cit., s. 101.

<sup>26</sup> Jeśli zostanie ratyfikowany przez wszystkie kraje członkowskie. Sejm RP 1 kwietnia br. uchwalił Ustawę o ratyfikacji Traktatu z Lizbony zmieniającego Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (z 13 grudnia 2007 r.), która upoważnia Prezydenta RP do dokonania ratyfikacji. Po przyjęciu Ustawy, przez Senat w dniu 2 kwietnia 2008 r., podpisaniu przez Prezydenta RP w dniu 9 kwietnia 2008 r. i opublikowaniu w Dz. U. nr 62, poz. 388, weszła w życie 30 kwietnia 2008 r. Na mocy tej Ustawy Prezydent RP został upoważniony do ratyfikacji Traktatu z Lizbony.

<sup>27</sup> S. Barkowski, *Traktat z Lizbony a Wspólna Polityka Handlowa Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2008, nr 2 (189), marzec/kwiecień, s. 7; także consilium.europa.eu/uedocs z 04.06.2008.

Tabela 4.4. Średnie arytmetyczne i ważone stawki celne w sekcjach HS w 2004 r. (w %)

Sekcja HS	Opis sekcji	Średnia arytmetyczna stawka stosowana KNU	Średnia stawka ważona importem UE-15 z 2004
I	Zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	7,57	7,91
II	Produkty pochodzenia roślinnego	5,40	3,12
III	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	5,92	5,49
IV	Gotowe artykuły spożywcze, napoje bezalkoholowe, alkoholowe, tytoń	13,39	8,91
V	Produkty mineralne	0,30	0,43
VI	Produkty przemysłu chemicznego	4,25	1,95
VII	Tworzywa sztuczne i wyroby	4,71	4,59
VIII	Skóry i wyroby	2,83	3,65
IX	Drewno i wyroby z drewna	2,69	1,34
X	Ścier drzewny, papier i wyroby	0,00	0,00
XI	Materiały i wyroby włókiennicze	8,42	8,08
XII	Obuwie, nakrycia głowy	7,09	7,90
XIII	Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	3,58	3,44
XIV	Metale i kamienie szlachetne, perły i wyroby	0,69	0,34
XV	Metale nieszlachetne i wyroby metalurgiczne	2,20	2,59
XVI	Maszyny i urządzenia	2,01	1,26
XVII	Sprzęt transportowy	4,31	5,60
XVIII	Przyrządy i aparaty optyczne, pomiarowo-kontrolne	2,30	1,02
XIX	Broń i amunicja	2,56	2,40
XX	Różnorodne wyroby przemysłowe	2,43	1,84
XXI	Dziela sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	0,00	0,00

Źródło: E. Kaliszuk, *Wspólna Taryfa celna Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 11 (180), s. 26.

#### 4.4. Przeznaczenie i procedura celna

Wszelkie towary znajdujące się na obszarze celnym Wspólnoty, bez względu na ilość, rodzaj, pochodzenie, miejsce wysyłki, mogą otrzymać określone przeznaczenie celne. Wspólnotowy Kodeks Celny definiuje pojęcie **przeznaczenie celne** jako<sup>28</sup>: objęcie towaru procedurą celną; wprowadzenie towaru do wolnego obszaru celnego lub składu wolnocłowego; powrotny wywóz towaru poza obszar celny Wspólnoty; zniszczenie towaru; zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu państwa. Natomiast pojęcie **procedura celna** określa jako: dopuszczenie do obrotu; tranzyt; skład celny; uszlachetnienie czynne, przetwarzanie pod kontrolą celną; odprawę czasową, uszlachetnienie bierne; wywóz.

**Objęcie towaru procedurą celną** może być dokonane w formie pisemnej na odpowiednim formularzu (przepisy regulują, aby wymagane dokumenty były podpisane i zawierały wszystkie elementy potrzebne do zastosowania określonej procedury), ustnej bądź też przy wykorzystaniu technik elektronicznego przetwarzania danych. Zgłoszenie celne może dokonać każda osoba, mająca siedzibę we Wspólnocie (nie dotyczy to procedury tranzytu, odprawy czasowej), która przedstawi towar wraz z wymaganymi dokumentami właściwym organom celnym<sup>29</sup>.

Podmiot zgłaszający towar do objęcia procedurą celną ponosi koszty przewozu do miejsca rewizji celnej towarów, pokrywa koszty rewizji, pobrania próbek, natomiast koszty wykonanych analiz i przeprowadzonej kontroli ponoszone są przez organy celne. Zgłaszający ma prawo do obecności przy rewizji towarów oraz pobieraniu próbek. W niektórych przypadkach organy celne mogą zażądać obecności zgłaszającego (lub jego przedstawiciela) przy rewizji lub pobieraniu próbek, w celu udzielenia odpowiedniej pomocy w trakcie wykonywania tych czynności. W niektórych procedurach organy celne są zobowiązane do podjęcia czynności pozwalających na ustalenie lub zapewnienie tożsamości towarów. Umieszczone na towarach lub środkach transportu środki identyfikacyjne mogą być usunięte tylko przez organy celne (lub za ich zezwoleniem). Podmiot zgłaszający lub firma transportowo-spedycyjna może usunąć środki identyfikacyjne tylko w przypadku

<sup>28</sup> Art. 4, pkt 15 i 16 Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r., ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz. U. UE L z dnia 19 października 1992 r.; G. Zdziennicka-Kaczocha, *Kodeks celny z komentarzem. Stan prawny na dzień 15 lutego 1998 r.*, Skierniewice 1998, s. 14.

<sup>29</sup> WKC przewiduje także możliwość dokonywania zgłoszenia w formie uproszczonej, także za pomocą dokumentu handlowego lub urzędowego bądź wpisu do ewidencji.



bezpośredniego zagrożenia, wystąpienia zjawisk nieprzewidywalnych (działanie siły wyższej) lub w celu ochrony towaru, lub środka transportu<sup>30</sup>.

**Dopuszczenie do swobodnego obrotu** nadaje towarowi, który nie został uzyskany na obszarze celnym Wspólnoty lub nie został przywieziony z państw lub terytoriów będących częścią obszaru celnego Wspólnoty, status celny towaru wspólnotowego. Warunkiem uzyskania statusu towaru wspólnotowego jest spełnienie wszystkich formalności wymaganych przy przywozie na obszar celny Wspólnoty oraz zastosowanie właściwych środków polityki handlowej i opłat prawnie należnych<sup>31</sup>.

Wspólnotowy Kodeks Celny przewiduje możliwość objęcia towarów niewspólnotowych **procedurą zawieszającą** w odniesieniu do procedur: tranzytu zewnętrznego; składu celnego; uszlachetnienia czynnego z zastosowaniem systemu zawieszek; przetwarzania pod kontrolą celną i odprawy czasowej oraz **gospodarczej procedury celnej** w odniesieniu do procedur: składu celnego; uszlachetnienia czynnego; przetwarzania pod kontrolą celną; odprawy czasowej; uszlachetnienia biernego. Korzystanie z gospodarczej procedury celnej jest możliwe dopiero po uzyskaniu odpowiedniego pozwolenia organów celnych, w którym określone są warunki stosowania danej procedury. Objęcie towarów procedurą zawieszającą uzależnione jest bardzo często od złożenia odpowiedniego zabezpieczenia na pokrycie ewentualnego długu celnego, który może powstać w stosunku do tych towarów.

**Procedura tranzytu zewnętrznego** pozwala na przemieszczanie (pod warunkiem, że przemieszczenie to odbywa się: z zastosowaniem odpowiedniej procedury zewnętrznego tranzytu wspólnotowego lub z zastosowaniem karnetu TIR, karnetu ATA, na podstawie Manifestu Reńskiego, regulującego zasady żeglugi na Renie, względnie drogą pocztową lub z zastosowaniem formularza 302, wynikającego z Traktatu NATO) z jednego do drugiego miejsca znajdującego się na obszarze celnym Wspólnoty.

Procedura tranzytu zewnętrznego wymaga przedłożenia odpowiedniego zabezpieczenia (na pokrycie długu celnego i innych opłat ponoszonych w odniesieniu do towaru) w formie gwarancji pojedynczych lub generalnych. Zabezpieczenia w procedurze tranzytu zewnętrznego nie są wymagane w zasadzie tylko przy przewozach drogą powietrzną, przewozach towarów Renem i reńskimi drogami wodnymi, przesyłaniu towarów rurociągami i przewozach dokonywanych przez przedsiębiorstwa kolejowe państw członkowskich. Procedura wspólnotowego tranzytu zewnętrznego nakłada na podmiot zobowiązany do jej przeprowadzenia,

<sup>30</sup> Art. 64–72 Wspólnotowego Kodeksu Celnego (WKC).

<sup>31</sup> Art. 79 WKC.

obowiązek przedstawienia towaru w stanie nienaruszonym, w sposób umożliwiający zapewnienie tożsamości towarów<sup>32</sup>.

**Procedura tranzytu wewnętrznego** pozwala na przemieszczanie (pod warunkiem że, przemieszczanie to odbywa się z zastosowaniem odpowiedniej procedury wewnętrznego tranzytu wspólnotowego, jeżeli taka możliwość przewidziana została umową międzynarodową lub z zastosowaniem karnetu TIR, karnetu ATA, na podstawie Manifestu Reńskiego, regulującego zasady żeglugi na Renie, względnie z zastosowaniem formularza 302 wynikającego z Traktatu NATO) z jednego do drugiego miejsca znajdującego się na obszarze celnym Wspólnoty, przez terytorium państwa trzeciego<sup>33</sup>.

**Procedura składu celnego** pozwala na składowanie – w publicznym lub prywatnym – składzie celnym towarów niewspólnotowych, które w czasie tego składowania nie podlegają należnościami celnymi przywozowym i wspólnotowym, które umieszczone w składzie mogą korzystać ze środków stosowanych przy wywozie tego typu towarów poza obszar celnym Wspólnoty<sup>34</sup>.

**Procedura uszlachetniania czynnego** pozwala na poddanie na obszarze celnym Wspólnoty jednemu lub większej liczbie procesów uszlachetnienia (takich na przykład jak: obróbka, montaż, składanie lub instalowanie w innych towarach, przetwarzanie, naprawa, w tym odnawianie i porządkowanie) towarów niewspólnotowych przeznaczonych do powrotnego wywozu poza obszar celnym Wspólnoty w postaci produktów kompensacyjnych (produkty powstałe w wyniku procesów uszlachetnienia).

Istotą procedury uszlachetniania czynnego jest to, że towary w trakcie uszlachetniania nie są obciążane ani należnościami celnymi przywozowymi, ani też innymi środkami wspólnotowej polityki handlowej.

Procedura ta pozwala także na uszlachetnianie towarów dopuszczonych do swobodnego obrotu ze zwrotem lub umorzeniem należności celnych przywozowych pod warunkiem wywiezienia tych towarów poza obszar celnym Wspólnoty w postaci produktów kompensacyjnych<sup>35</sup>.

---

<sup>32</sup> Procedura tranzytu jest realizowana zgodnie z regulacjami wynikającymi z WKC, przepisów wykonawczych do WKC, Konwencji Celnej dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów z zastosowaniem karnetów TIR i Konwencji o wspólnej procedurze. Por. [www.ekonom.iniv.gda.pl/business/programy\\_zajec/wyklad\\_grottel/Procedura tranzytu](http://www.ekonom.iniv.gda.pl/business/programy_zajec/wyklad_grottel/Procedura%20tranzytu) (05.06.2008).

<sup>33</sup> Art. 163–165 WKC.

<sup>34</sup> Art. 98–113 WKC.

<sup>35</sup> Art. 114–129 WKC.

Pozwolenie na korzystanie z procedury wydawane jest na wniosek osoby w zasadzie mającej siedzibę we Wspólnocie, która dokonuje lub organizuje proces uszlachetnienia. Wniosek o procedurę składany jest na specjalnym formularzu podstawowym lub w formie skróconej za pomocą zgłoszenia celnego w formie pisemnej lub elektronicznej<sup>36</sup>. Towary niewspólnotowe powinny być zgłoszone do wybranego przez wnioskodawcę urzędu celnego mającego uprawnienia do obejmowania towarów procedurą uszlachetniania, do procedury uszlachetniania czynnego albo w systemie zawiesznień, albo w systemie cel zwrotnych.

Procedura uszlachetniania czynnego w systemie zawiesznień kończy się, gdy produkty kompensacyjne lub towary w stanie niezmienionym zostaną powrotnie wywiezione lub otrzymają inne przeznaczenie celne.

Natomiast procedura uszlachetniania czynnego w systemie cel zwrotnych kończy się z chwilą wywozu produktów kompensacyjnych lub produktów w stanie niezmienionym lub umieszczenia ich w celu powrotnego wywozu pod: procedurą tranzytu, procedurą składu celnego, procedurą odprawy czasowej, procedurą uszlachetniania w systemie zawiesznień, względnie umieszczenia tych towarów w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym<sup>37</sup>.

**Przetwarzanie pod kontrolą celną** jest procedurą celną, która umożliwia użycie towarów niewspólnotowych na obszarze celnym Wspólnoty w procesach zmieniających ich rodzaj lub stan bez stosowania wobec nich należności celnych przywozowych i wspólnotowych środków polityki handlowej. Produkty przetworzone, powstające w procesie przetwarzania pod kontrolą celną, mogą być dopuszczone do swobodnego obrotu na obszarze Wspólnoty po zastosowaniu wobec tych produktów właściwych dla nich należności celnych przywozowych<sup>38</sup>.

Pozwolenie na przetwarzanie pod kontrolą celną wydawane jest wyłącznie na wniosek osoby mającej siedzibę we Wspólnocie, która dokonuje lub organizuje przetwarzanie. Warunkiem uzyskania zgody na tą procedurę jest jednoznaczne ustalenie, że przywożone towary wchodzi w skład towarów przetworzonych i nie mogą wrócić do stanu, w jakim się znajdowały przed procesem przetworzenia oraz procedura nie stanowi próby ominięcia przepisów i ograniczeń ilościowych obowiązujących we Wspólnocie (warunek formalno-prawny) a zastosowanie procedury nie będzie miało negatywnego wpływu na istotne interesy wspólnotowych producentów podobnych towarów (warunek ekonomiczny)<sup>39</sup>.

<sup>36</sup> Załącznik 67 do RWKC.

<sup>37</sup> [www.mf.gov.pl/dokument.php?const-2&dzial=5298&d=47471&PortalMF=](http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const-2&dzial=5298&d=47471&PortalMF=) (07.06.2008).

<sup>38</sup> Art. 130–136 WKC.

<sup>39</sup> Art. 133 WKC.

**Procedura odprawy czasowej** pozwala – na wniosek osoby, która użytkuje lub organizuje użytkowanie towaru – na wykorzystanie na obszarze celnym Wspólnoty towarów niewspólnotowych, które po pewnym okresie czasu zostaną wywiezione z obszaru celnego Wspólnoty (towar musi opuścić obszar wspólnoty w takim stanie, w jakim został przywieziony, niedopuszczalne jest dokonywanie w nim jakichkolwiek zmian. Procedura dopuszcza jedynie obniżenie wartości w wyniku zużycia technicznego, amortyzacji, bieżącej eksploatacji itp.) z możliwością całkowitego<sup>40</sup> lub częściowego zwolnienia z należności celnych przywozowych i bez stosowania wobec nich środków polityki handlowej.

Organy celne, wydając zgodę na odprawę czasową i zwolnienie z należności celnych przywozowych ustalają równocześnie termin, w którym dane towary objęte będą tą procedurą – maksymalnie 24 miesiące. W przypadku odprawy czasowej z częściowym zwolnieniem z należności przywozowych, należność celna wynosi miesięcznie (za każdy miesiąc lub część miesiąca, w którym towary objęte były procedurą odprawy czasowej), 3,0% kwoty, którą należałoby zapłacić za dopuszczenie danego towaru do swobodnego obrotu na obszarze celnym Wspólnoty (jednak suma należności z tytułu procedury odprawy czasowej nie może być wyższa od kwoty należności celnych, wynikających z procedury dopuszczenia do swobodnego obrotu)<sup>41</sup>.

Podatek od towarów i usług (podatek VAT) w przypadku procedury odprawy czasowej, należy uiścić w dniu objęcia towaru procedurą, natomiast należności celne oblicza się i uiszcza w chwili zgłoszenia towaru do powrotnego wywozu<sup>42</sup>. Warto podkreślić, że wobec towarów objętych procedurą odprawy czasowej nie stosuje się środków polityki handlowej, takich jak ograniczenie lub zakaz przywozu. Wniosek o zastosowanie procedury odprawy czasowej może być złożony w formie pisemnej (na specjalnym formularzu określonym w Załączniku 67 do RWKC), w trybie skróconym (złożenie zgłoszenia celnego SAD wraz z wymaganym dokumentem), pisemnej poprzez złożenie karnetu ATA albo karnetu CPD oraz ustnej wraz z wymaganym dokumentem (dotyczy to opakowań związanych z niektórymi towarami, zwierząt domowych towarzyszących podróżnemu, wyposażenia medycznego i sprzętu ratowniczego w sytuacjach klęski żywiołowej, części zamiennych i wyposażenia taboru kolejowego itp.) lub w innej formie bez składania jakiegokolwiek dokumentu celnego, np. przejście przez pas zielony „nic do ocle-

<sup>40</sup> Towary, które mogą być objęte całkowitym zwolnieniem z należności celnych wymienione zostały w art. 556–558 Rozporządzenia Wykonawczego do WKC, zob. [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl) (07.06.2008).

<sup>41</sup> Art. 137–144 WKC.

<sup>42</sup> [www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&d=47591&dzial=529](http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&d=47591&dzial=529) (07.06.2008).

nia” w urzędzie celnym granicznym, (dotyczy to rzeczy osobistego użytku podróжного, sprzętu sportowego przywożonego przez podróżnych, środków transportu w tym palet i kontenerów)<sup>43</sup>.

**Procedura uszlachetnienia biernego** pozwala na dokonanie czasowego wywozu towarów wspólnotowych poza obszar celny Wspólnoty w celu poddania ich procesom uszlachetnienia (takim jak: obróbka, montaż, składanie lub instalowanie w innych towarach, przetwarzanie, naprawa, w tym odnawianie i porządkowanie, itp.) oraz na dopuszczeniu do swobodnego obrotu produktów powstałych w wyniku tych procesów, z całkowitym lub częściowym zwolnieniem z należności celnych przywozowych<sup>44</sup>. Procedura ta może być realizowana w formie: **systemu standardowej wymiany** (przywóz produktu zamiennego w miejsce towaru wywiezionego do naprawy) lub przez **uprzedni przywóz produktu zamiennego** (przywóz produktu zamiennego przed wywozem towarów przeznaczonych do naprawy poza obszarem celnym Wspólnoty).

Korzystanie z procedury wymaga uzyskania pozwolenia organu celnego. Wniosek złożyć może osoba, która zleca dokonanie procesu uszlachetnienia (art. 147 WKC), względnie inna osoba, jeśli uszlachetnianie poza Wspólnotą ma na celu wspomaganie sprzedaży produktów wspólnotowych. Pozwolenie powinno być wydane, jeśli dotyczy towarów wspólnotowych (art. 148 WKC) lub niewspólnotowych objętych procedurą uszlachetniania czynnego w systemie zawieszonych pod warunkiem, że udzielenie pozwolenia na korzystanie z procedury uszlachetniania biernego nie spowoduje naruszenia istotnych interesów wspólnotowych przetwórców albo dokonanie przetworzenia we Wspólnocie jest nieopłacalne ekonomicznie lub jest niewykonalne z powodów technicznych lub wobec zobowiązań kontraktowych<sup>45</sup>. Termin przywozu produktu kompensacyjnego określony jest w pozwoleniu (art. 149 WKC). Produkty kompensacyjne uzyskane w procedurze uszlachetniania biernego przywożone na obszar celny Wspólnoty mogą być zgłaszane do procedury dopuszczenia do obrotu, składu celnego, uszlachetniania czynnego lub procedury odprawy czasowej.

**Procedura wywozu** pozwala na wyprowadzenie towaru wspólnotowego poza obszar celny Wspólnoty. Dokonanie wywozu wymaga spełnienia wszystkich formalności z nim związanych, w tym także środków polityki handlowej i, o ile występują, należności celnych wywozowych (art. 161 WKC)<sup>46</sup>. Wszystkie towary wspólnotowe (z wyjątkiem uszlachetniania biernego i procedury tranzytu) prze-

<sup>43</sup> [www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&d=47591&dzial=529](http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&d=47591&dzial=529) (07.06.2008).

<sup>44</sup> Art. 145–160 WKC.

<sup>45</sup> [www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&dzial=5298&d=4758%PortalMF=](http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&dzial=5298&d=4758%PortalMF=) (07.06.2008).

<sup>46</sup> Art. 161–162 WKC.

znaczone do wywozu muszą być objęte procedurą wywozu. Procedura wywozu wymaga pisemnego zgłoszenia we właściwym urzędzie celnym przy wykorzystaniu dokumentu SAD, składającego się z kart:

- 1 dla urzędu celnego,
- 2 do celów statystycznych,
- 3 dla eksportera, zwracana po załatwieniu formalności celnych, powinna być wraz z towarem dostarczona do urzędu celnego wyprowadzenia, który będzie monitorował wywóz towaru poza obszar celny Wspólnoty.

Zgodnie z art. 793, ust. 2 RWKC urzędem celnym wyprowadzenia dla towarów wysyłanych koleją, drogą pocztową, morską, lotniczą jest urząd celny właściwy dla miejsca, w którym towary są przyjmowane do transportu do kraju trzeciego przez firmy kolejowe, instytucje pocztowe, przedsiębiorstwa żeglugowe, lotnicze itp.

Urzędem celnym wyprowadzenia dla takich towarów jak: ropa naftowa, gaz, energia elektryczna jest urząd wyznaczony przez kraj członkowski, w którym znajduje się siedziba eksportera.

Dla towarów wywożonych transportem drogowym, urzędem celnym wyprowadzenia jest ostatni urząd celny przed opuszczeniem przez towary obszaru celnego Wspólnoty<sup>47</sup>. **W przypadku wywozu towaru transportem drogowym, potwierdzenie wywozu powinno być dokonane przez umieszczenie przez funkcjonariusza celnego na odwrocie karty 3SAD pieczęci wskazującej datę i nazwę urzędu celnego.** Po potwierdzeniu karta 3 SAD powinna być wydana osobie (eksporter, zgłaszający, jego przedstawiciel, przewoźnik), która ją przedstawiła wraz z towarem lub, jeśli jest to niemożliwe, osobie wskazanej w polu 50 dokumentu SAD (mającej siedzibę na obszarze właściwości miejscowej urzędu celnego wyprowadzenia). **Przy wywozie towarów w obrocie pocztowym, drogą morską, powietrzną lub transportem kolejowym, urząd celny wyprowadzenia potwierdza wywóz na odwrocie karty 3SAD i pieczęcią „Polska-Export” oraz stemplem „EXPORT” w czerwonym kolorze na dokumencie przewozowym<sup>48</sup>.**

**Towary niewspólnotowe mogą: zostać ponownie wywiezione poza obszar celny Wspólnoty** (po spełnieniu określonych formalności także związanych ze środkami polityki handlowej); **zostać zniszczone** (jeśli np., organy celne nie wyrażają zgody na dokonanie powrotnego wywozu, po uprzednim powiadomieniu właściwego urzędu celnego); **stać się przedmiotem zrzeczenia na rzecz Skarbu Państwa** (pod warunkiem, że jest to zgodne z przepisami krajowymi da-

<sup>47</sup> [www.mf.gov.pl/files\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny?20\\_00\\_00?21\\_1\\_1\\_2.html](http://www.mf.gov.pl/files_sluzba_celna/podrecznik_celny?20_00_00?21_1_1_2.html) (07.06.2008).

<sup>48</sup> *Ibidem*.

nego kraju Wspólnoty i jeśli nie pociąga to za sobą żadnych kosztów dla Skarbu Państwa, a odpady i pozostałości ze zniszczenia otrzymują jedno z przeznaczeń celnych przewidzianych dla towarów niewspólnotowych.

Nadzór nad zgodnym z prawem wspólnotowym przywozem towarów na obszar celny Wspólnoty i wywozem towarów z obszaru celnego Wspólnoty sprawuje administracja celna odpowiadająca także za monitorowanie i zarządzanie wymianą towarową w skali międzynarodowej oraz prowadzenie bazy danych handlu międzynarodowego obejmującej obroty z krajami Unii Europejskiej (INTRASTAT) i krajami trzecimi (EKSTRASTAT). Polska administracja celna przekazuje do budżetu Unii Europejskiej 75% dochodów z celi pobieranych na granicy i wewnątrz kraju od towarów sprowadzanych na obszar celny Wspólnoty przez polskie przejścia graniczne na wschodniej i północnej granicy naszego kraju, granicy będącej częścią zewnętrznej granicy Wspólnoty.

Członkostwo w Unii Europejskiej wymagało stworzenia nowej organizacji aparatu celnego (wzmocnienie kadrowe nad wschodzie i północy kraju), informatyzacji urzędów celnych i włączeniu się do systemów celnych obowiązujących w krajach członkowskich. Do podstawowych zadań administracji celnej należy: kontrola celna obrotu towarowego, wymiar i pobór wszystkich należności celnych i podatkowych pobieranych na granicy, zwalczanie wszystkich negatywnych zjawisk i patologii związanych, a towarzyszących wymianie towarowej z zagranicą. Administracja celna spełnia więc funkcje:

- **fiskalne** (pobór należności celnych i podatkowych),
- **kontrolne** (kontrola przestrzegania przepisów wspólnotowych i krajowych związanych z obrotem towarowym i usługowym z zagranicą, przemieszczaniem się ludzi przez granice administracyjne krajów itp.),
- **ochronne** (związane z ochroną przemysłu wspólnotowego i krajowego, ochroną środowiska naturalnego, społeczeństwa, dobra narodowego i dziedzictwa kulturalnego, w tym także własności intelektualnej i kulturalnej).

Po reformie polskiej administracji celnej w 2002 roku (w tym po zlikwidowaniu Głównego Urzędu Celi) część obowiązków w zakresie zagadnień celnych przejęło Ministerstwo Finansów, część izby celne<sup>49</sup> i urzędy celne.

<sup>49</sup> Do podstawowych zadań dyrektora izby celnej należy między innymi: realizacja polityki celnej państwa, sprawowanie nadzoru nad naczelnikami urzędów celnych, rozstrzyganie w II instancji w sprawach należących w I instancji do naczelników urzędów celnych, rozstrzyganie w I instancji w sprawach celnych określonych w przepisach, sprawowanie dozoru celnego i wykonywanie kontroli celnej, zwalczanie i ściganie przestępstw skarbowych i wykroczeń skarbowych w zakresie ustalonym w Kodeksie karnym skarbowym.

#### 4.5. Wartość celna towarów

W każdym systemie celnym, istotną kategorią jest sposób ustalania wartości celnej. Wartość celna jest niezbędna do zastosowania środków taryfowych i innych środków polityki handlowej. W praktyce polskiej, na początku lat 90. XX wieku za podstawę ustalania wartości celnej przyjęto wartość transakcyjną na warunkach fob, następnie wartość transakcyjną powiększoną o koszty transportu i ubezpieczenia do granicy polskiej<sup>50</sup>.

Wprowadzony z dniem 1 stycznia 1998 roku Kodeks celny (wzorowany na Kodeksie Wspólnoty Europejskiej) przewidywał sześć sposobów ustalania wartości celnej<sup>51</sup>:

- 1) na podstawie wartości transakcyjnej,
- 2) w oparciu o wartość transakcyjną identycznych towarów,
- 3) lub wartość transakcyjną podobnych towarów,
- 4) przy wykorzystaniu ceny jednostkowej towarów,
- 5) na zasadzie wartości kalkulowanej,
- 6) na podstawie danych dostępnych na polskim obszarze celnym.

Przyjmując wszystkie uregulowania prawne dotyczące obrotu towarowego z zagranicą, Polska przystępując do Unii Europejskiej, przyjęła także wspólnotowy system ustalania wartości celnej. Przepisy regulujące zasady ustalania wartości celnej we Wspólnocie Europejskiej zawarte są w artykułach 28–36 Wspólnotowego Kodeksu Celnego (WKC) oraz w przepisach wykonawczych do WKC<sup>52</sup>.

Zgodnie z art. 29 WKC wartością celną przywożonych towarów jest **wartość transakcyjna**, to znaczy cena faktycznie zapłacona lub należna (zapłata może nastąpić bezpośrednio lub pośrednio w formie przelewu pieniężnego, akredytywy lub zbywalnych instrumentów płatniczych) za towary, wtedy gdy zostały one sprzedane w celu wywozu na obszar celny Wspólnoty pod warunkiem, że<sup>53</sup>:

<sup>50</sup> Ustawa z dnia 20 lipca 1991 r. o zmianie ustawy – Prawo celne (Dz. U. z 1991, nr 73, poz. 320).

<sup>51</sup> Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. Kodeks celny (Dz. U. nr 23, poz. 117 z późn. zm.).

<sup>52</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiające wspólnotowy Kodeks Celnny oraz art. 141–178 Rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 ustanawiające przepisy wykonawcze do Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92; T. Piekłowski, *Wartość celna towarów*, w: [www.biznespartner.pl/content/view/179/38](http://www.biznespartner.pl/content/view/179/38) (07.06.2008).

<sup>53</sup> Art. 29 WKC.



- 1) nie istnieją ograniczenia w dysponowaniu lub użytkowaniu towarów inne niż ograniczenia które: a) są nakładane lub wymagane przez prawo bądź władze publiczne we Wspólnocie; b) ograniczają obszar geograficzny, na którym towary mogą być odsprzedane lub c) nie mają istotnego wpływu na wartość towaru,
- 2) sprzedaż lub cena nie są uzależnione od warunków świadczeń, których wartość, w odniesieniu do towarów, dla których ustalana jest wartość celna, nie może zostać ustalona,
- 3) jakakolwiek część dochodu z odsprzedaży, dyspozycji lub późniejszego użytkowania towarów przez nabywcę nie przypada bezpośrednio lub pośrednio sprzedającemu,
- 4) sprzedający i kupujący nie są ze sobą powiązani<sup>54</sup> względnie w przypadkach, gdy są powiązani, wartość transakcyjna może być zaakceptowana na potrzeby celne.

**Ustalając wartość celną na podstawie ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary należy dodać:**

- a) poniesione przez kupującego a nieujęte w cenie zapłaconej lub należnej za towary prowizje i koszty pośrednictwa, z wyjątkiem prowizji od zakupu, czyli opłat poniesionych przez importera na rzecz jego agenta<sup>55</sup>, koszt pojemników (jeśli na potrzeby celne traktowane są łącznie), koszt pakowania (robocizna i materiały),
- b) określoną odpowiednio wartość towarów i usług (materiałów, komponentów części, narzędzi, matryc, form, materiałów zużytych do produkcji, prac inżynierskich, badawczych, projektowych, planów szkiców itp.), dostarczonych bezpośrednio lub pośrednio przez kupującego, bezpłatnie lub po obniżonej cenie do użytku związanego z produkcją i sprzedażą (w zakresie, w jakim nie zostało to uwzględnione w cenie zapłaconej lub należnej),
- c) honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne opłacone bezpośrednio lub pośrednio przez nabywcę z wyjątkiem opłat za prawa do kopiowania i dystrybucji i odsprzedaży przywiezionych towarów, jeśli nie stanowią warunku sprzedaży towarów na wywóz do Wspólnoty,
- d) wartość jakiegokolwiek części dochodu (np. z tytułu odsprzedaży, dyspozycji lub wykorzystania towarów), która bezpośrednio lub pośrednio przypada sprzedającemu,

<sup>54</sup> Zgodnie z art. 29 ust. 2 WKC fakt, iż kupujący i sprzedający są ze sobą powiązani, nie stanowi sam w sobie wystarczającej podstawy do niezaakceptowania wartości transakcyjnej.

<sup>55</sup> Por. A. Kalinowska, *Wartość celna towarów a rabaty*, „Biuletyn Celny” 1998, nr 10.

- e) koszty transportu i ubezpieczenia, opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem przywiezionych towarów. Trzeba jednak pamiętać, że każde powiększenie ceny faktycznie zapłaconej lub należnej może obejmować tylko elementy wymienione powyżej w pkt. a, b, c, d, e, oraz musi bazować na wiarygodnych, obiektywnych danych i informacjach<sup>56</sup>.

**Do wartości celnej nie wlicza się, jeśli można je wyodrębnić z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, następujących kosztów:**

- a) kosztów transportu po ich przybyciu do miejsca wprowadzenia na obszar celnego Wspólnoty,
- b) kosztów związanych z pracami budowlanymi, instalacyjnymi, montażowymi, obsługą lub pomocą techniczną wykonaną po przywozie takich towarów jak: zakłady przemysłowe, maszyny lub wyposażenie,
- c) odsetek, wynikających z umowy o finansowaniu zawartej przez kupującego,
- d) opłat za prawo do kopiowania przywiezionych towarów we Wspólnocie,
- e) prowizji od zakupu,
- f) należności celnych przywozowych lub innych opłat pobieranych we wspólnocie z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów<sup>57</sup>.

Jeżeli wartość celna nie może być ustalona na podstawie wartości transakcyjnej, WKC przewiduje następujące metody ustalania, przy czym obowiązuje zasada kolejności stosowanych metod (**najpierw a, potem b, c, d, tylko na wniosek zgłaszającego można zmienić kolejność metod określonych literami c i d**)<sup>58</sup>:

- a) **wartość transakcyjna identycznych towarów** sprzedanych w celu wywozu do Wspólnoty i wywiezionych w tym samym lub zbliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna,
- b) **wartość transakcyjna podobnych towarów** sprzedanych w celu wywozu do Wspólnoty i wywiezionych w tym samym lub zbliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna,
- c) **wartość oparta na cenie jednostkowej**, po jakiej towary są przywożone lub towary identyczne bądź podobne sprzedawane są we Wspólnocie w największych zbiorczych ilościach osobom niepowiązanym ze sprzedawcami,
- d) **wartość kalkulowana**, która jest sumą 1) kosztów wytworzenia (kosztów materiałów i produkcji, kosztów ogólnych, itp.), 2) kwoty zysku i 3) kosztów transportu i ubezpieczenia przywiezionych towarów.

<sup>56</sup> Art. 32 WKC.

<sup>57</sup> Art. 33 WKC.

<sup>58</sup> Art. 30 WKC.

Jeśli wartość celna przywożonych towarów nie może być ustalona na podstawie wartości transakcyjnej lub czterech wymienionych powyżej metod, Wspólnotowy Kodeks Celny przewiduje szóstą „**metodę ostatniej szansy**” a mianowicie **ustalenie wartości celnej na podstawie danych dostępnych we Wspólnocie** przy zastosowaniu środków zgodnych z zasadami ogólnymi i przepisami porozumienia w sprawie stosowania art. VII Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) z 1994 r., artykułu VII GATT z 1994 r. Ustalając wartość celną według danych dostępnych we Wspólnocie nie wolno:

- a) oprzeć się na cenach sprzedaży na obszarze Wspólnoty towarów wytworzonych we Wspólnocie,
- b) przyjąć na potrzeby celne wyższej z dwóch alternatywnych wartości,
- c) ustalić na podstawie ceny towarów na rynku wewnętrznym kraju wywozu,
- d) ustalać na podstawie kosztów produkcji innych niż wartość kalkulowana,
- e) ustalić na bazie cen w wywozie do kraju nie będącego częścią obszaru celnego Wspólnoty,
- f) ustalać na podstawie minimalnych wartości celnych lub
- g) arbitralnych lub nieprawdziwych wartości<sup>59</sup>.

W odniesieniu do niektórych towarów, ze względu na ich specyfikę WKC przewiduje szczególny tryb ustalania ich wartości, dotyczy to na przykład towarów wynajętych lub wypożyczonych, używanych pojazdów motorowych, przesyłek bezpłatnych. Zdaniem ekspertów Technicznego Komitetu Ustalania Wartości Celnej Światowej Organizacji Celnej (WCO), przy wycenie używanego pojazdu motorowego powinno się stosować **metodę ostatniej szansy** opierając się na: opiniach rzeczoznawców, specjalistycznych katalogach lub czasopiśmie zawierających ceny rynkowe, ceny średnie tych pojazdów itp., a dokonując wyceny należy zarówno uwzględnić wszystkie elementy typowe, wpływające na jego wartość, jak też uwzględnić elementy charakterystyczne dla towaru stanowiącego punkt odniesienia<sup>60</sup>.

W przypadku określonych łatwo psujących się towarów, wartość celna może zostać ustalona na podstawie uproszczonych reguł, ustanowionych dla całej Wspólnoty, a mianowicie według wartości jednostkowych ustalanych przez Komisję WE. Komisja WE ustanawia i ogłasza (co dwa tygodnie) średnie wartości jednostkowe dla owoców i warzyw<sup>61</sup>, które powinny być uwzględnione przy wymiarze cła w przypadku, gdy dany podmiot chce z tego skorzystać.

<sup>59</sup> Art. 31, ust 2, pkt a, b, c, d, e, f, g WKC.

<sup>60</sup> [www.nf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/9\\_00\\_00/9\\_10.html](http://www.nf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/9_00_00/9_10.html) (07.06.2008).

<sup>61</sup> Załącznik 26 do RWKC.

Wartości jednostkowe, ustalane na podstawie dostarczanych przez państwa członkowskie średnich cen z określonych centrów handlowych (giełdy towarowe<sup>62</sup>), publikowane są co drugi wtorek w Dzienniku Urzędowym WE, (dostępne są w Taric i systemie ISZTAR), a ponieważ wyrażone są w euro, muszą być przeliczane na walutę danego kraju członkowskiego. Wartości jednostkowe stosuje się dla okresu czternastodniowego, który rozpoczyna się w piątek. Podmiot prowadzący obrót towarowy, wpisując w drugiej części pola 37 dokumentu SAD odpowiedni kod, powinien zadeklarować ustalanie wartości celnej towarów według wartości jednostkowych. Dokonując pierwszego zgłoszenia, zgłaszający decyduje o korzystaniu z procedury uproszczonej przez cały rok w odniesieniu do wskazanych towarów na obszarze wszystkich krajów członkowskich<sup>63</sup>.

Pamiętać jednak należy, że podstawową wartością celną przywożonych do Wspólnoty towarów jest wartość transakcyjna (cena faktycznie zapłacona lub należna za towar). Organ celny kwestionując wartość transakcyjną<sup>64</sup> musi udowodnić swoje wątpliwości, a przede wszystkim wykazać, że cena uwidoczniiona w fakturze handlowej znacznie odbiega od ceny faktycznie zapłaconej lub należnej i dopiero wówczas może stosować szczegółowe metody ustalania ceny określone w przepisach celnych<sup>65</sup>.

<sup>62</sup> Załącznik 27 do RWKC.

<sup>63</sup> [www.nf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/9\\_00\\_00/9\\_12.html](http://www.nf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/9_00_00/9_12.html) (07.06.2008).

<sup>64</sup> Zdaniem A. Drwiłło: „nie ulega wątpliwości, że ustalenie wartości celnej towaru należy do organów celnych”, por. A. Drwiłło, *Wartość celna w obrocie towarowym z zagranicą*, „Monitor Prawa Celnego” 2002, nr 6(82).

<sup>65</sup> W. Moczydłowska, *Celnik nie zwalcza dumpingu, Rewizja nadzwyczajna w sprawie cła*, „Gazeta Prawna”, nr 30(635) z 12.02.2002.

## Rozdział 5

# Dumping i ewolucja polityki antydumpingowej

### 5.1. Istota dumpingu

W literaturze ekonomicznej występuje kilka definicji dumpingu. Najczęściej przyjmuje się, że dumping polega na sprzedaży za granicą towarów poniżej cen obowiązujących na rynku wewnętrznym kraju sprzedawcy bądź poniżej kosztów własnych produkcji eksportera<sup>1</sup>.

Natomiast w literaturze popularnonaukowej przyjmuje się, że dumping polega na sprzedaży towarów po cenie nieracjonalnej, często poniżej przeciętnych kosztów produkcji<sup>2</sup>. Dumping występuje wtedy, gdy eksporter sprzedaje produkt za granicą po cenie niższej od ceny, po której sprzedaje taki sam produkt na rynku krajowym<sup>3</sup>. Zdaniem J. Vinera dumping sprowadzi się do zróżnicowania poziomu cen pomiędzy rynkami zagranicznymi<sup>4</sup>. R.E. Baldwin traktuje dumping jako sprzedaż eksportową po cenie niższej niż na rynku wewnętrznym eksportera<sup>5</sup>. Zdaniem większości ekonomistów dumping to sprzedaż eksportowa dóbr po cenie niższej niż ta, po której sprzedawane są takie same lub podobne dobra w kraju

---

<sup>1</sup> K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, Warszawa 1986, s. 64.

<sup>2</sup> R.R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, t. I: *Handel międzynarodowy*, Warszawa 1996, s. 176.

<sup>3</sup> C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, Warszawa 1997, s. 11.

<sup>4</sup> J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, *The New Pelgrave. A Dictionary of Economics*, London and Basingstoke 1987, s. 937.

<sup>5</sup> R.E. Baldwin, *Trade Policy in a Changing World Economy*, Chicago 1988, s. 34.

eksportującym<sup>6</sup>, względnie eksport po cenie niższej niż sprzedaż na rynku wewnętrznym<sup>7</sup>.

R.R. Ludwikowski przyjmuje, że dumping polega na sprzedaży tego samego towaru na różnych rynkach po różnej cenie, w celu bądź osiągnięcia monopolu na jakimś rynku, bądź jako swego rodzaju antidotum na niską chłonność rynku. Zdaniem E. Kaliszuk dumping występuje wówczas, gdy towar jest sprzedawany za granicę poniżej porównywalnej ceny podobnego towaru na rynku krajowym, czyli poniżej tak zwanej wartości normalnej (cena krajowa musi przynajmniej pokrywać koszty)<sup>8</sup>.

Dumping w rozumieniu Kodeksu GATT i przepisów Wspólnot Europejskich występował wtedy, gdy towar był sprzedawany za granicę poniżej tak zwanej wartości normalnej<sup>9</sup>. Przy czym najczęściej za wartość normalną uznawano cenę, po której eksportowany towar sprzedawany był na rynku wewnętrznym eksportera<sup>10</sup>.

Zawarte w ramach Rundy Urugwajskiej Porozumienie w Sprawie Stosowania Artykułu VI GATT 1994 w artykule II stwierdza, że dla celów Porozumienia towar uważa się za wprowadzony na rynek na warunkach dumpingu, to znaczy wprowadzony do handlu w innym kraju po cenie niższej od jego wartości normalnej, jeżeli cena eksportowa produktu eksportowanego z jednego kraju do drugiego jest niższa niż porównywalna cena, w normalnych warunkach handlowych, dla podobnego towaru przeznaczonego do konsumpcji końcowej w kraju eksportera<sup>11</sup>.

Dumping – jako niedozwolony instrument handlowy – stanowi zagrożenie dla uczciwej konkurencji. Z tego względu zarówno w szeregu porozumień międzynarodowych, tak jak i w międzynarodowych układach handlowych znajdują się

<sup>6</sup> J. Brander, P. Krugman, *A Reciprocal Dumping Model of International Trade*, „Journal of International Economics” 1983, nr 15, s. 313.

<sup>7</sup> R.R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit., s. 176; *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. naukowa J. Rymarczyk, Warszawa 2006, s. 90.

<sup>8</sup> E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, (maszynopis), Warszawa 2000, s. F.

<sup>9</sup> *Wspólnoty Europejskie*, Warszawa 1993, s. 67.

<sup>10</sup> Jeśli w kraju nie sprzedaje się tego towaru, bądź sprzedaje w niewielkich ilościach albo poniżej kosztów produkcji, za wartość normalną przyjmowano cenę, po której eksportuje się ten towar do kraju trzeciego lub sumę kosztów jego produkcji i sprzedaży powiększonych o tak zwany rozsądny zysk. *Ibidem*.

<sup>11</sup> Akt Końcowy zawierający wyniki Rundy Urugwajskiej Wielostronnych Negocjacji Handlowych, Komitet do Spraw Negocjacji Handlowych, Część I, Marakesz, dnia 15 kwietnia 1994 roku, s. 127.

zapisy uznające stosowanie dumpingu za działanie niedozwolone. Warto jednak podkreślić, że dumping jest naruszeniem zasad wolnego handlu, tylko wtedy, gdy powoduje lub przyczynia się do powstania strat u producentów w kraju, do którego importowane są towary po cenach dumpingowych<sup>12</sup>.

W literaturze ekonomicznej spotkać można publikacje, w których autorzy starają się uzasadnić występowanie dumpingu w praktyce. Najczęściej przyjmuje się, że motywem praktyk dumpingowych jest:

- sprzedaż zbyt dużych zapasów towarowych (dumping może być tańszy od przerwania produkcji, utrzymywania nadmiernych zapasów towarowych, względnie budowy nowych pomieszczeń magazynowych),
- chęć eliminacji konkurencji w określonym kraju,
- stosowanie agresywnej polityki rynkowej, nastawionej na opanowanie określonego segmentu rynku.

Dumping z punktu widzenia pojedynczego konsumenta na ogół jest korzystny, ponieważ uzyskuje on możliwość nabywania tańszych od rodzimych, produkowanych w jego kraju, często lepszych jakościowo, nowocześniejszych towarów. Dla krajowych producentów dumping stanowi jednak duże zagrożenie. Klient mając do wyboru lepszy, nowocześniejszy, a przede wszystkim tańszy produkt zagraniczny, zrezygnuje z zakupu droższego produktu krajowego. Stosowana przez eksportera polityka cen dumpingowych może w skrajnym przypadku doprowadzić do upadku producentów krajowych i ograniczyć możliwości rozwojowe niektórych branż produkcyjnych. Po opanowaniu segmentu rynkowego zagraniczny monopolista uzyskałby możliwość rekompensaty finansowej poniesionych strat spowodowanych stosowaniem dumpingu.

Agresywna, dumpingowa strategia działania na rynku eksportowym wywołuje z reguły reakcje obronne w kraju importu. Polegają one na obronie: własnego przemysłu, możliwości rozwojowych produkcji rodzimej oraz lokalnego (krajowego) rynku pracy, często sprowadzają się także do obrony krajowego monopolisty przed konkurencją zagraniczną.

W podpisanym w 1947 roku Układzie Ogólnym w Sprawie Cel i Handlu [GATT], artykuł VI, dotyczący dumpingu oparty był na obowiązującym od 1921 roku w USA Akcie Antydumpingowym (*Antidumping Act*)<sup>13</sup>. Obowiązujące w USA procedury antydumpingowe okazały się niezbyt precyzyjne i z tego względu

---

<sup>12</sup> Dumping podatkowy ma miejsce wtedy, gdy określony kraj uzyskując wpływy z innych źródeł, w celu konkurencji na rynku, obniża podatki lub wprowadza dla eksporterów bardzo niskie podatki.

<sup>13</sup> J.H. Jackson, W.J. Davey, *Legal Problems of International Economic Relations. Cases, Materials, Text*, wyd. 2, St. Paul 1989, s. 684.

powstała konieczność aktualizacji i dostosowania postępowania antydumpingowego do zmieniających się realiów rynku światowego.

W trakcie negocjacji w ramach Rundy Kennedy'ego (1963–1967), powstał Kodeks Antydumpingowy, który jest wykładnią Artykułu VI GATT (*Agreement of Interpretation of Article VI*). Inicjatorami zmian były kraje EWG oraz Japonia, Wielka Brytania i kraje skandynawskie – państwa, które były niezadowolone z przepisów obowiązujących w USA, zezwalających na wprowadzenie podwyższonych cel, nawet w przypadku tylko domniemania o stosowaniu dumpingu. Kodeks składał się z następujących części: pojęcie dumpingu, szkody, procedury antydumpingowe, cła antydumpingowe, podejmowanie działań w imieniu kraju trzeciego, rozwiązywanie sporów.

Najistotniejszym zapisem zawartym w przyjętych w Kodeksie procedurach było to, że warunkiem nałożenia cel antydumpingowych jest udowodnienie, że dumping jest główną, podstawową przyczyną materialnej szkody wyrządzonej określoneemu przemysłowi. Konieczność udowodnienia szkody została zakwestionowana przez Kongres USA i w efekcie Kodeks w zaproponowanej wersji nie został przyjęty do stosowania w praktyce amerykańskiej<sup>14</sup>.

Obowiązujące w tym okresie przepisy amerykańskiej ustawy antydumpingowej stwierdzały, że jeżeli<sup>15</sup>: 1) władza prowadząca postępowanie określi, iż grupa lub rodzaj towaru obcego pochodzenia jest lub może być sprzedawana w Stanach Zjednoczonych po cenie niższej od wartości rzetelnej (*fair value*), 2) Komisja (*International Trade Commission*) stwierdzi, że przemysł w Stanach Zjednoczonych ponosi znaczną szkodę lub jest zagrożony poniesieniem znacznej szkody, lub rozwój przemysłu w Stanach Zjednoczonych jest znacznie opóźniony z powodu importu takiego produktu, to wtedy na taki produkt dodatkowo będzie nałożone cło antydumpingowe oprócz innego nałożonego cła, w kwocie równej różnicy, o którą cena rynku obcego (*foreign market value – FMV*) przewyższa amerykańską cenę za ten towar (*United States Price – USP*).

Wykorzystując powyższe przepisy wszczęto postępowanie antydumpingowe wobec polskiego Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego PEZETEL, zarzucając mu stosowanie niedozwolonych praktyk dumpingowych, polegających na sprzedaży na terenie USA wózków golfowych po wartości niższej od wartości rzetelnej (*fair value*). Ponieważ w momencie wszczęcia procedury antydumpin-

<sup>14</sup> Por. R.R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit., s. 189–191.

<sup>15</sup> M. Wołowicz, *Zagadnienia polskiego eksportu na rynki krajów wysoko rozwiniętych na przykładzie sprzedaży wózków golfowych Melex do USA*, Kraków 1995 (maszynopis).



gowej, na świecie istniało tylko dwóch ważniejszych producentów, powstał problem ustalenia ceny rynku obcego (*foreign market value*). Przedstawiciele producenta amerykańskiego, na którego wniosek wszczęto postępowanie antydumpingowe, domagali się ustalenia ceny na podstawie kosztów produkcji producentów amerykańskich. Mimo kilku ekspertyz przedłożonych przez stronę polską, Amerykański Urząd Cel skierował do Departamentu Skarbu wnioski o negatywne orzeczenie dla polskiego wózka golfowego. Orzeczenie uznało prawdopodobieństwo dumpingu przez polskiego eksportera. Mimo kolejnych podwyżek cen eksportowanych z Mielca do USA wózków golfowych, Departament Stanu zakończył postępowanie stwierdzeniem, że importowane z Polski wózki sprzedawane są poniżej wartości rzetelnej (*fair value*). Po negatywnej dla strony polskiej decyzji International Trade Commission [ITC], mówiącej, że amerykańscy producenci ponieśli straty w wyniku eksportu z Polski, dostawy wózków golfowych Melex do USA objęto cłem antydumpingowym. Kilkuletnie spory dotyczące sposobu ustalania marginesu dumpingu oraz cła antydumpingowego doprowadziły do wydania we wrześniu 1978 r. przez departament Stanu USA nowych przepisów wykonawczych do prawa antydumpingowego, określanych mianem „Lex Melex”, które zmieniły dotychczasową amerykańską praktykę ustalania ceny rynku obcego.

W 1979 roku, w ramach negocjacji prowadzonych w Rundzie Tokijskiej przyjęta została nowa wersja Kodeksu Antydumpingowego – Porozumienie Dotyczące Stosowania Artykułu VI Układu Ogólnego. Sygnatariuszami Kodeksu Antydumpingowego było 25 państw (w tym Unia Europejska i USA). Polska ratyfikowała Kodeks dopiero w 1981 roku<sup>16</sup>.

## 5.2. Porozumienie o stosowaniu Art. VI GATT 1994 uzgodnione w ramach Rundy Urugwajskiej

W trakcie negocjacji prowadzonych w ramach Rundy Urugwajskiej, problematyka procedur antydumpingowych była wielokrotnie poruszana. Wbrew oczekiwaniom nie wprowadzono powszechnego zakazu dumpingu<sup>17</sup>. W Porozumie-

<sup>16</sup> E. Kaliszuk, *Dumping i ochrona przed dumpingiem w GATT i WTO*, w: *Polska w WTO*, red. nauk. J. Kaczurba i E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa 2002, s. 136.

<sup>17</sup> Zdaniem R. R. Ludwikowskiego Nowa Umowa o Wykonaniu Artykułu VI GATT nie przynosi żadnych rewelacyjnych zmian, a środki przeciw obchodzeniu lokalnych przepisów antydumpingowych pozostawiono osobnej regulacji. Por. R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit., s. 185.

niu o stosowaniu Artykułu VI GATT 1994 uregulowano jednak kilka zasadniczych kwestii związanych z: stwierdzeniem dumpingu (art. 2), ustaleniem szkody (art. 3), wszczęciem postępowania i dalszym jego przebiegiem (art. 5), stosowaniem środków tymczasowych (art. 7), zobowiązaniami cenowymi (art. 8), nałożeniem i poborem ceł antydumpingowych, konsultacjami i rozstrzygnięciem sporów (art. 17).

Porozumienie o stosowaniu Artykułu VI GATT 1994 wymaga bardzo precyzyjnego ustalenia, czy towar został wprowadzony na dany rynek po cenach dumpingowych.

**Zgodnie z art. 2 Porozumienia produkt uważa się za wprowadzony na rynek na warunkach dumpingowych, tzn. wprowadzony do handlu w innym kraju po cenie niższej od jego wartości normalnej, jeżeli cena eksportowa produktu eksportowanego z jednego kraju do drugiego jest niższa niż porównywalna cena, w normalnym obrocie handlowym, podobnego produktu przeznaczonego do konsumpcji w kraju eksportera<sup>18</sup>.**

Wymaga to określenia wartości normalnej, ceny eksportowej i marginesu dumpingu. Wartością normalną jest cena, po której produkt podobny (*według Porozumienia, produktem podobnym jest produkt identyczny z produktem, który objęty został postępowaniem*) jest sprzedawany w normalnym obrocie w kraju eksportera, natomiast cena eksportowa to cena płacona za produkt sprzedawany w kraju importującym dany produkt. Porozumienie wymaga, aby porównanie ceny normalnej z ceną eksportową było rzetelne, spełniało warunek poprawności metodologicznej a zwłaszcza uwzględniało faktyczne warunki danej transakcji eksportowej (ceny, marżę, zysk, poziom jakościowy, opodatkowanie, ubezpieczenie, warunki transportu i opodatkowania itp.). Margines dumpingu może być wyznaczony albo za pomocą porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ze wszystkich transakcji eksportowych, albo przez porównanie normalnej wartości z ceną eksportową dla każdej transakcji i ustalenia na tej podstawie średniej ważonej marginesu dumpingu<sup>19</sup>.

Porozumienie akcentuje konieczność precyzyjnego określenia związku między dumpingiem a powstaniem szkody krajowej.

**Ustalenie szkody będzie dokonane na podstawie dowodów potwierdzających i z zastosowaniem obiektywnej analizy zarówno (a) wielkości importu na warunkach dumpingowych i jego wpływu na ceny na rynku wewnętrznym podobnych produktów, jak i (b) wynikającego w konse-**

<sup>18</sup> [www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/3D9808-67B-4563-A94C-EF509E81647A/31209/porozumienie\\_o\\_stosowaniu\\_art.\\_VI\\_ukladu\\_ogolnego\\_w.doc](http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/3D9808-67B-4563-A94C-EF509E81647A/31209/porozumienie_o_stosowaniu_art._VI_ukladu_ogolnego_w.doc) (09.06.2008).

<sup>19</sup> E. Kaliszuk, *Dumping i ochrona przed dumpingiem*, op. cit., s. 137–140.

**kwencji wpływu tego importu na sytuację producentów krajowych takich produktów<sup>20</sup>.**

Stosownie do punktu 3.4 Porozumienia, badanie wpływu dumpingu na przemysł krajowy powinno obejmować ocenę wszystkich odpowiednich czynników ekonomicznych i wskaźników wpływających na stan tego przemysłu, w tym faktyczny i potencjalny spadek sprzedaży, zysków, produkcji, udziału w rynku, wydajności, rentowności inwestycji, wykorzystania zdolności produkcyjnych itp. Władze danego kraju muszą wykazać, że dumping przynosi szkody przemysłowi krajowemu względnie będzie powodował powstanie groźby szkody. Porozumienie w art. 3.7 określa szczegółowo, jakie elementy należy brać pod uwagę przy szacowaniu groźby szkody<sup>21</sup>. (*Kodeks Antydumpingowy przyjęty w Rundzie Tokijskiej nie precyzował zasad określania czy szacowania groźby szkody w przyszłości*). Postępowanie antydumpingowe może być wszczęte na piśmie wniosek skierowany przez przemysł krajowy lub w imieniu tego przemysłu.

**Wniosek o wszczęcie postępowania, zgodnie z art. 5.2 Porozumienia o stosowaniu Artykułu VI GATT 1994, powinien zawierać:**

- a) dowody dumpingu,**
- b) udokumentowane szkody spowodowane praktykami dumpingowym (szkody w rozumieniu Art. VI GATT) oraz**
- c) udokumentowanie związku przyczynowego między importem na warunkach dumpingowych i domniemaną szkodą<sup>22</sup>.**

Wniosek o wszczęcie postępowania antydumpingowego będzie odrzucony i postępowanie niezwłocznie zakończone, gdy stosowne władze uznają, że brak jest dostatecznych dowodów dumpingu lub szkody uzasadniających dalsze prowadzenie sprawy. Natomiast postępowanie będzie niezwłocznie zakończone w przypadkach, gdy władze stwierdzą, że margines dumpingu jest znikomy (*mniejszy niż 2 procent w stosunku do ceny eksportowej*) lub, że wielkość faktyczna, lub potencjalna importu na warunkach dumpingowych lub szkoda są nieistotne (*wielkość importu na warunkach dumpingu z pojedynczego kraju wyniesie mniej niż 3 procent podobnego towaru sprowadzonego przez kraj importera, o ile kraje, których udział pojedynczy wynosi mniej niż 3 procent rynku importu podobnego towaru w kraju importera, nie osiągną łącznego*

<sup>20</sup> [www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/3D9808-67B-4563-A94C-EF509E81647A/31209/porozumienie\\_o-stosowaniu\\_art.\\_VI\\_ukladu\\_ogolnego\\_w.doc](http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/3D9808-67B-4563-A94C-EF509E81647A/31209/porozumienie_o-stosowaniu_art._VI_ukladu_ogolnego_w.doc) (09.06.2008).

<sup>21</sup> Art. 3.7 Porozumienia stwierdza, że ustalenie groźby szkody materialnej będzie oparte na faktach, a nie tylko na zarzutach, domysłach lub nikłych możliwościach.

<sup>22</sup> Art. 5, ust. 5.1. Porozumienia o stosowaniu Art. VI GATT 1994.

udziału wynoszącego więcej niż 7 procent importu podobnego towaru w kraju importującym)<sup>23</sup>.

Artykuł 7 Porozumienia stwierdza w ust. 7.2 że: **środki tymczasowe mogą mieć formę tymczasowego cła lub raczej zabezpieczenia – w postaci depozytu gotówkowego lub poręczenia – o wartości równej wysokości antidumpingowego cła tymczasowego, nieprzekraczającej tymczasowo określonego marginesu dumpingu. Zawieszenie ostatecznej wyceny celnej jest poprawną formą środka tymczasowego, o ile wartość normalna i oszacowana cła antidumpingowego będą podane i tak długo, jak zawieszenie wyceny celnej będzie traktowane tak samo, jak inne środki tymczasowe**<sup>24</sup>.

Środki tymczasowe nie mogą być zastosowane przed upływem 60 dni od daty wszczęcia postępowania antidumpingowego i na okres dłuższy niż cztery miesiące lub za zgodą władz i na wniosek eksporterów, reprezentujących znaczący udział w handlu towarem objętym postępowaniem na okres sześciu miesięcy.

**Postępowanie może być zawieszone lub zakończone bez nałożenia środków tymczasowych lub cel antidumpingowych po otrzymaniu ze strony eksportera satysfakcjonującego dobrowolnego zobowiązania do zmiany cen lub do zaprzestania eksportu do danego obszaru po cenach dumpingowych, w taki sposób, aby władze były przekonane, że szkodliwe skutki dumpingu będą wyeliminowane**<sup>25</sup>.

Warto jednak zaznaczyć, że złożenie zobowiązania cenowego może być zasugerowane eksporterowi, lecz nie można zmusić eksportera do przyjęcia takiego zobowiązania.

Cło antidumpingowe powinno być pobierane w sposób niedyskryminacyjny i, stosownie do art. 9.3 Porozumienia, nie powinno przekraczać marginesu dumpingu<sup>26</sup>. Wszelkie cła antidumpingowe w myśl art. 11 Porozumienia powinny: pozostawać w mocy tylko tak długo i w takim zakresie, jak to będzie niezbędne do przeciwdziałania dumpingowi wyrządzającemu szkodę; być zniesione z datą niepóźniejszą niż 5 lat od daty jego nałożenia, o ile władze nie stwierdzą, z własnej

<sup>23</sup> Akt Końcowy zawierający wyniki Rundy Urugwajskiej, *op. cit.*, s. 133, art. 5, ust. 5.8 Porozumienia o stosowaniu Art. VI GATT 1994.

<sup>24</sup> Art. 7, ust. 7.2 Porozumienia o stosowaniu Art. VI GATT 1994.

<sup>25</sup> *Ibidem*, art. 8, ust. 8.1.

<sup>26</sup> Zgodnie z zapisem art. 2.4.1 Porozumienia, w trakcie postępowania antidumpingowego, określenie dumpingu dokonywane jest przez porównanie średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ze wszystkich porównywalnych transakcji eksportowych, bądź przez porównanie normalnej wartości i cen eksportowych dla każdej transakcji, *ibidem*, s. 129.

inicjatywy lub na wniosek przemysłu krajowego, że wygaśnięcie ceł prowadziło-  
by prawdopodobnie do dalszej szkody lub ponownego wystąpienia dumpingu  
i szkody<sup>27</sup>. Ogłoszenie o wszczęciu postępowania antydumpingowego musi być  
podane do publicznej wiadomości, podobnie jak raport w tej sprawie oraz wszel-  
kie ustalenia tymczasowe i ostateczne (potwierdzające lub zaprzeczające), przy-  
jęcie zobowiązania cenowego oraz informacje o zniesieniu cła ostatecznego bądź  
tymczasowego<sup>28</sup>.

Porozumienie o stosowaniu Art. VI GATT 1994 przewiduje także podejmo-  
wanie działania antydumpingowego w imieniu kraju trzeciego (art. 14), możliwość  
stosowania różnego typu rozwiązań konstruktywnych przez kraje rozwijające się  
przed zastosowaniem środków antydumpingowych. Porozumienie to ustanowiło  
Komitet do Spraw Praktyk Antydumpingowych złożony z przedstawicieli każde-  
go z członków Porozumienia (*Sekretariat WTO pełni funkcje Sekretariatu  
Komitetu*), którego zadaniem jest monitorowanie procedur antydumpingowych,  
pomoc i konsultacje dla członków Porozumienia w sprawach związanych z dum-  
pingiem. Kraje należące do Porozumienia mają obowiązek informowania Kom-  
itetu do spraw Praktyk Antydumpingowych o wszystkich, tymczasowych lub osta-  
tecznych działaniach antydumpingowych (informacje te są dostępne w Sekreta-  
riacie Komitetu do wglądu dla innych członków)<sup>29</sup>.

Problematyka antydumpingu jest przedmiotem wielostronnych negocjacji  
w ramach kolejnej rundy negocjacji wielostronnych WTO, w ramach Rundy  
z Douha (Rundy Katarskiej). W trakcie obrad IV Ministerialnej Konferencji  
w Douha w listopadzie 2001 roku uzgodniono podjęcie negocjacji w sprawie an-  
tydumpingu i subsydiów eksportowych<sup>30</sup>.

### 5.3. Postępowanie antydumpingowe w Polsce

W obowiązującym w latach 90. XX wieku, polskim Prawie celnym, wpro-  
wadzone zostały przepisy regulujące stosowanie określonych procedur antydum-  
pingowych. Cło antydumpingowe, w wysokości nieprzekraczającej marginesu  
dumpingowego, mogło być nałożone, jeśli następstwem importu po cenie dum-  
pingowej było wyrządzenie lub groźba wyrządzenia szkody przemysłowi krajow-

<sup>27</sup> Artykuł 11 Porozumienia o stosowaniu Art. VI GATT 1994, *ibidem*, s. 140–141.

<sup>28</sup> Art. 12, ust. 12.2 Porozumienia o stosowaniu Art. VI GATT 1994.

<sup>29</sup> Art. 16, ust. 16.1–16.4 Porozumienia o stosowaniu Art. VI GATT 1994.

<sup>30</sup> Paragraf 28 (reguły WTO – antydumping) Deklaracji Ministerialnej podjętej podczas IV  
Konferencji Ministerialnej WTO w Douha. [www.exporter.pl](http://www.exporter.pl) (10.06.2008).

wemu bądź też istotne opóźnienie powstania odpowiedniego przemysłu krajowego. Zgodnie z artykułem 91. polskiego Prawa celnego, towarem wprowadzonym po cenie dumpingowej był towar, którego cena eksportowa do polskiego obszaru celnego była niższa od normalnej wartości podobnego towaru (czyli towaru, który był jednakowy pod każdym względem z towarem objętym postępowaniem antydumpingowym, lub w razie braku takiego towaru – towar, który posiadał cechy charakterystyczne, ściśle odpowiadające cechom towaru będącego przedmiotem postępowania antydumpingowego).

Polskie procedury antydumpingowe określone w Prawie celnym były w zasadzie zbieżne z ustaleniami Rundy Urugwajskiej w tym zakresie. Wraz z wejściem w życie Kodeksu celnego, postępowanie antydumpingowe zostało uregulowane w ramach tak zwanych ustaw okołokodeksowych<sup>31</sup>.

W 2001 roku weszła w życie kolejna ustawa regulująca zasady ochrony polskiego rynku przed dumpingiem. Ustawa określała środki ochrony przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych oraz zasady i tryb postępowania antydumpingowego. Środki antydumpingowe i procedury postępowania antydumpingowego były zgodne z podpisanymi w dniu 15 kwietnia 1994 roku w Marakeszu dokumentami powołującymi do życia Światową Organizację Handlu (WTO), przede wszystkim zgodne z Porozumieniem w Sprawie Stosowania – Artykułu VI GATT 1994 roku oraz Porozumieniem w Sprawie Subsydiów i Środków Wyrównawczych.

Środki antydumpingowe (tymczasowe i ostateczne cła antydumpingowe oraz zobowiązania cenowe) mogły być zastosowane wobec towaru objętego postępowaniem antydumpingowym jedynie wówczas, gdy w wyniku postępowania stwierdzono, że przez dopuszczenie towaru do obrotu na polskim obszarze celnym po cenie dumpingowej może wyrządzić szkodę przemysłowi krajowemu bądź groźbę wyrządzenia szkody w przyszłości względnie istotne opóźnienie w rozwoju określonych dziedzin wytwarzania<sup>32</sup>.

Polskie procedury antydumpingowe przewidywały postępowanie antydumpingowe (*wszczęcie postępowania antydumpingowego; środki tymczasowe, zobowiązanie cenowe; zakończenie postępowania antydumpingowego*), postępowanie w sprawie obejścia ceł antydumpingowych, postępowanie przeglądowe,

<sup>31</sup> Por. Ustawa z dnia 11 grudnia 1997 r. o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych, Komentarz do Dziennika Ustaw nr 157 z dnia 23 grudnia 1997 r., poz. 1028.

<sup>32</sup> Ustawa z dnia 24 sierpnia 2001 r. o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych (Dz. U. z 2001 r., nr 123, poz. 1352, zm.: Dz. U. z 2002 r., nr 41, poz. 365).

weryfikacyjne i rewizyjne oraz zasady zwrotu cel antydumpingowych<sup>33</sup>. Ustawa o ochronie przed przywozem do Polski towarów po cenach dumpingowych oraz ustawa o ochronie przed nadmiernym przywozem tekstyliów i odzieży, znowelizowane w czerwcu 2001 roku, stworzyły nowe możliwości ochrony a przede wszystkim uprościły niektóre procedury ochronne. Wszczęte w Polsce postępowania antydumpingowe dotyczyły nieuczciwych praktyk stosowanych przez azjatyckich producentów i eksporterów takich produktów, jak: żelazka, rowery<sup>34</sup>, zapalniczki gazowe wielokrotnego (produkcji ChRL) i jednorazowego użytku (produkcji tajwańskiej, chińskiej, indonezyjskiej, wietnamskiej), klisz rentgenowskich produkowanych w RFN<sup>35</sup> oraz dwóch produktów białoruskich (syntetyczne włókna cięte z poliestrów, kable z włókna syntetycznego z poliestrów)<sup>36</sup>.

Z dniem przystąpienia do Unii Europejskiej, Polska przyjęła wszystkie wspólnotowe środki polityki handlowej, taryfowe, parataryfowe, pozataryfowe takie jak: ograniczenia ilościowe w imporcie niektórych wyrobów przemysłu lekkiego, wyrobów hutniczych, stalowych oraz cła antydumpingowe na 57 towarów, cła wyrównawcze (antysubsydjne) na 14 towarów i jeden środek ochronny przed nadmiernym importem<sup>37</sup>. Polska zniósła równocześnie własne, ustanowione autonomicznie cła antydumpingowe, znacznie wyższe od średniej stawki cła antydumpingowego we Wspólnocie. W efekcie przyjęcia przez Polskę obowiązującego w Unii Europejskiego systemu ochrony rynku przed nadmiernym i subwencjonowanym importem, dostęp do polskiego rynku dla producentów białoruskich, ukraińskich, rosyjskich będzie utrudniony, z uwagi na obowiązujące wspólnotowe środki antydumpingowe.

<sup>33</sup> Jednym z pierwszych w Polsce postępowań antydumpingowych była procedura wszczęta na wniosek polskich producentów rowerów, którzy twierdzili, że import rowerów z krajów azjatyckich dokonywany jest po cenach dumpingowych. Po zakończeniu postępowania, i udowodnieniu szkody, Rada Ministrów RP wprowadziła rozporządzenie ustalające na dwanaście miesięcy kontyngent na import 65 tysięcy rowerów z Tajwanu i 30 tysięcy rowerów z Chin.

<sup>34</sup> Przeprowadzone, zgodnie z procedurą, postępowanie wobec azjatyckich producentów rowerów udokumentowało naruszenie obowiązujących przepisów i wykazało, że import rowerów z Azji przynosi szkodę polskiemu przemysłowi, i zakończone wprowadzeniem kontyngentów na import rowerów z Tajwanu i Chin.

<sup>35</sup> Na wniosek polskiego producenta wszczęto postępowanie antydumpingowe wobec firmy Fotochemische Werke (dawne ORWO) producenta klisz rentgenowskich.

<sup>36</sup> E. Kaliszuk, *Dumping i ochrona przed dumpingiem w GATT*, w: *Polska w WTO*, redakcja naukowa J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa 2002, s. 159.

<sup>37</sup> E. Kaliszuk, *Polska przyjmuje wspólnotowe instrumenty polityki handlowej – antydumping (I)*, „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 4/5 (150), s. 26.

Tabela 5.1. Środki antydumpingowe zastosowane wobec Polski

Towar	Kraj	Środek	Stan postępowania	Data wygaśnięcia środka
Oxyalkohole	Indie	AD cło 69,82%	Ostateczne cło AD	18.08.2005
Kauczuk	Indie	Cło AD	Ostateczne cło AD	
Blachy węglowe	USA	Cło AD 61,98%	Cło ostateczne AD	2005
Profile stalowe typu H	Tajlandia	Cło AD 27,78%	Cło ostateczne AD	Postępowanie przeglądowe
Profile stalowe typu H i I	Indonezja	Cło AD 8,28%	Cło ostateczne AD	18.01.2004
Profile stalowe typu H	Tajwan	Cło AD 6,12	Cło ostateczne AD	03.12.2003
Pręty do zbrojenia betonu	USA	Cło AD 47,13–52,07%	Cło ostateczne AD	2006
Płyty pilśniowe	Ukraina	Postępowanie AD	W toku	

Źródło: <http://clo.mg.gov.pl/html/AntydumpingPL.html>

Ostateczne cła antydumpingowe nakładane na polskie towary obowiązują z reguły przez pięć lat (tab. 5.1). W rzeczywistości okres obowiązywania ograniczeń jest znacznie dłuższy, gdyż trzeba wziąć pod uwagę, że bardzo często przed ustaleniem ostatecznego cła antydumpingowego obowiązywały zazwyczaj tymczasowe cła antydumpingowe, a ponadto polski eksporter musi brać pod uwagę możliwość przedłużenia okresu obowiązywania cel ostatecznych<sup>38</sup>.

#### 5.4. Procedury i postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej

Ochrona rynku za pomocą postępowań antydumpingowych jest traktowana przez władze Wspólnot Europejskich jako ważny instrument polityki handlowej<sup>39</sup>. Działalność antydumpingowa w Unii Europejskiej podlega kompetencji instytucji

<sup>38</sup> Ostateczne cła antydumpingowe w Kanadzie na polskie buty gumowe obowiązywały przez okres dwudziestu lat, a ceny minimalne na polski węgiel krzemowy na rynku Unii Europejskiej kilkanaście lat.

<sup>39</sup> Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi. Informator IKC HZ Warszawa 1992, s. 39 i następne.



wspólnotowych. Cła antydumpingowe nakładane są wyłącznie na towary pochodzące z krajów nieczłonkowskich. Unia nie stosuje tego typu środka polityki wobec importu z krajów EFTA, tworzących razem z krajami UE Europejski Obszar Gospodarczy<sup>40</sup>.

Procedury antydumpingowe Unii Europejskiej wprowadzone w 1995 roku Rozporządzeniem Rady Wspólnoty Europejskiej<sup>41</sup> są, zgodnie z przepisami Światowej Organizacji Handlu (WTO), określonymi w Porozumieniu w Sprawie Stosowania Artykułu VI GATT 1994 i ustaleniami końcowymi Rundy Urugwajskiej GATT<sup>42</sup>. Zgodnie z obowiązującymi w Unii Europejskiej przepisami, środki antydumpingowe (*Antidumping measures – AD measures*) mogą być wprowadzone, jeśli spełnione są łącznie cztery następujące warunki<sup>43</sup>:

- a) stwierdzono występowanie importu po cenach dumpingowych,
- b) unijni producenci podobnego towaru ponieśli rzeczywistą szkodę lub zagraża im wyrządzenie takiej szkody, bądź też istotnie może być opóźniony rozwój danego sektora w UE,
- c) istnieje związek przyczynowo-skutkowy między tymi dwoma zjawiskami,
- d) nałożenie środków antydumpingowych jest w interesie Wspólnoty.

Procedura antydumpingowa (tab. 4.2) stosowana w Unii Europejskiej rozpoczyna się od złożenia skargi przez przedstawicieli przemysłu WE wniesionej przeciwko zagranicznemu eksporterowi. *W praktyce, wniosek rozpatrywany jest wtedy, gdy złożony zostanie przez przedstawicieli znaczącej liczby producentów unijnych (reprezentujących co najmniej 25% całkowitej produkcji danego towaru.* Wniosek rozpatrywany jest przez Komitet Doradczy składają-

---

<sup>40</sup> E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. C.

<sup>41</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed importem po cenach dumpingowych z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej, (OJ L 56/96 z 6.03.1996 r.) z uzupełnieniami oraz Decyzja Komisji nr 2277/96/EWWiS z 28.11.1996 r. w sprawie ochrony przed importem po cenach dumpingowych z krajów nie będących członkami EWWiS (OJ L 308 z 29.11.1996 r.) zmieniona przez Decyzję Komisji nr 1000/1999/EWWiS z 11.05.1999 r. (OJ L 122 z 12.05.1999 r.; zob. także E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. C; *Nieuczciwe praktyki pod lupą*, „Gazeta Prawna” nr 209 (1318) z 25.10.2004.

<sup>42</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96, cyt. za: C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, s. 23.

<sup>43</sup> E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. E.

cy się z urzędników reprezentujących wszystkich członków WE<sup>44</sup>. Jeśli Komitet Doradczy uzna za celowe przeprowadzenie postępowania antydumpingowego, to Komisja WE (*Departament ds. Handlu – DG Trade*), ogłasza wszczęcie postępowania w Dzienniku Urzędowym Wspólnot (*Official Journal of the European Communities seria C*)<sup>45</sup>. W postępowaniu antydumpingowym mogą zgłosić swój udział wszystkie zainteresowane podmioty, których sprawa dotyczy, to znaczy producenci, eksporterzy, importerzy produktu, którego dotyczy dane postępowanie. Zawiadomienie to oprócz opisu danego przypadku (opis towaru, kraju, szkody itp.), podaje również termin na wypełnienie przez oskarżonego eksportera specjalnego kwestionariusza (w ciągu 30 dni podać dane z ostatnich trzech lat na temat produkcji, zapasów, eksportu, kanałów dystrybucji, składników ceny, warunków płatności itp.) oraz termin złożenia wniosku o przesłuchanie w Komisji. (*Komisja może także badać dokumentację handlową u eksporterów i importerów, producentów itd.*).

Wniosek o wszczęcie postępowania powinien wskazywać<sup>46</sup>:

- a) produkt, którego dotyczy postępowanie,
- b) zagranicznego producenta i jego odpowiednika na rynku unijnym,
- c) wielkość dumpingu lub subwencji,
- d) podmiot, którego mają dotyczyć wprowadzone środki ochronne,
- e) wielkość szkody powstałej w przemyśle krajowym (wspólnotowym).

Wszystkie zawarte we wniosku informacje muszą być poświadczone odpowiednimi dokumentami (faktury handlowe, oferty, katalogi cenowe), badaniami rynkowymi, danymi statystycznymi, raportami i ekspertyzami specjalistów itp., informacjami księgowymi o wielkości powstałej szkody itd. Wniosek w imieniu przedsiębiorców z danego kraju składają władze danego kraju (w Polsce Ministerstwo Gospodarki i Pracy).

Dla krajów o gospodarce nierynkowej, ze względu na zdeformowane relacje cen i kosztów, władze WE ustanowiły odrębne przepisy. Wartością normalną towaru eksportowanego z tych państw jest cena, po której sprzedaje się podobny produkt eksportowany przez kraj na rynki trzecie, względnie cena konstruowana na podstawie kosztów i zysku przy produkcji podobnego towaru w wybranym kraju o gospodarce rynkowej.

<sup>44</sup> *Ibidem* oraz R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit., s. 186–188.

<sup>45</sup> *Wspólnoty Europejskie*, op. cit., s. 68.

<sup>46</sup> „Rzeczpospolita” 515/167 (7156) z 19.07.2005.

Tabela 5.2. Procedura antydumpingowa w Unii Europejskiej

Etapy	Wyszczególnienie	Ramy czasowe
<b>Skarga</b>	Producenci lub reprezentująca ich organizacja przedstawiają Komisji Europejskiej materiał dowodowy, wniosku- jąc o wszczęcie postępowania. Komisja Europejska ma prawo wsz- cząć postępowanie z urzędu.	Komisja ma 45 dni na podję- cie decyzji o ewentualnym wszczęciu postępowania.
<b>Wszczęcie postępowania</b>	Komisja wszczyna postępowanie wo- bec jednego lub więcej krajów, publi- kując decyzję w Dzienniku Urzędow- ym Wspólnot Europejskich.	Okres między wszczęciem po- stępowania, a nałożeniem cel tymczasowych nie może być krótszy niż 60 dni i dłuższy niż 9 miesięcy.
<b>Kwestionariusz</b>	Każdy eksporter musi dostarczyć wy- magane informacje (w formie wypeł- nionego kwestionariusza i innych ma- teriałów uzupełniających)	30 dni na wypełnienie kwe- stionariusza (z możliwością przedłużenia terminu). Kwestionariusz należy ode- słać w terminie 37 dni, licząc od daty wysyłki.
<b>Wizyty weryfikacyjne</b>	Przedstawiciele Komisji odwiedzają zakłady eksporterów w celu weryfika- cji informacji.	W przypadku braku współ- pracy ze strony zagranicz- nych producentów, Komisja zbiera wszelkie dostępne w tej sprawie informacje.
<b>Cła tymczasowe</b>	Są nakładane, jeśli Komisja wstępnie ustaliła istnienie dumpingu i szkody (środki tymczasowe mogą być nało- żone po 60 dniach od wszczęcia po- stępowania, nie później jednak, jak 9 miesięcy od tej daty).	Cła tymczasowe można nało- żyć na 6 lub 9 miesięcy w za- leżności od okoliczności.
<b>Zobowiązanie cenowe</b>	Są składane przez eksportera wobec Komisji w sprawie eksportu po cenie niższej od ceny minimalnej.	Można je złożyć w każdym momencie, ale przed propo- zycją w sprawie nałożenia cel ostatecznych.
<b>Cła ostateczne</b>	W razie potwierdzenia wstępnych ustaleń, cła zostają zaakceptowane.	Cła i zobowiązania obowiązują przez 5 lat, chyba że inne usta- lenia zapadły w czasie postę- powania przeglądownego.

<b>Wygaśnięcie lub rewizja</b>	Cła wygasają po 5 latach, chyba że wnioskodawcy wystąpią o wznowienie postępowania (postępowanie rewizyjne może być wszczęte na wniosek producentów unijnych, ale także z inicjatywy Komisji Europejskiej na wniosek państwa członkowskiego, eksportera, importera lub producentów wspólnotowych po upływie przynajmniej jednego roku od nałożenia środków ochronnych).	Postępowanie rewizyjne powinno się zakończyć w ciągu 12 miesięcy.
--------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------

Źródło: C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, IKC HZ, Warszawa 1997, s. 50; „Rzeczpospolita” nr 515/167 (7156) z 19 lipca 2005, [www.exporter.pl/bazy/info\\_obszene/70.php](http://www.exporter.pl/bazy/info_obszene/70.php) (09.06.2008).

Na podstawie zebranych informacji Komisja może stwierdzić, czy eksporter sprzedaje swój towar do WE poniżej tzw. wartości normalnej (dumping). Pojęcie wartość normalna oznacza cenę, po której towar eksportowany jest na rynku wewnętrznym w kraju eksportera. Jeśli nie można ustalić takiej ceny, ustala się ją na innej podstawie. Może nią być cena, po której eksportuje się ten towar do kraju trzeciego lub suma kosztów jego produkcji i sprzedaży, powiększonych o rozsądny zysk (tzw. *constructed value*).

Badanie szkody i dumpingu prowadzone jest w formie dochodzenia wstępnego i końcowego<sup>47</sup>. Gdy brak jest podstaw do zastosowania cła antydumpingowego, Komisja po konsultacjach z Komitetem Doradczym może umorzyć postępowanie. Nie wszczyna się postępowania antydumpingowego przeciwko krajom trzecim, z których przywóz towarów na obszar Unii nie przekracza 1,0% rynku. Nie stosuje się też środków wyrównawczych, jeśli kwota subwencji nie przekracza jednego procentu jego wartości (2% w przypadku towaru pochodzącego z kraju rozwijającego się).

Jeśli zaś wstępnie stwierdzony zostanie fakt powstania szkody spowodowanej przez dumping oraz gdy jest to zgodne z interesem WE, Komisja ustanawia cło tymczasowe. W takim przypadku dopuszczenie towaru importowanego do rynku WE będzie uwarunkowane złożeniem zabezpieczenia równego sumie cła tymczasowego. Jeżeli w dochodzeniu końcowym zostanie potwierdzone wystąpienie dumpingu i szkody, Rada Ministrów (akceptując na ogół propozycje Komisji) może nałożyć cło antydumpingowe. Może ono przyjąć formę cła *ad valorem*,

<sup>47</sup> *Ibidem*.

cła specyficznego lub cła równego różnicy między ceną eksportową a ceną ustaloną przez Komisję. W przypadku procedury antysubwencyjnej, Komisja może zastosować środki wyrównawcze – cła wyrównawcze (*countervailing duties* – *CVD*) oraz zobowiązanie do zmiany ceny lub ograniczenia subsydium, ustanawiane w celu likwidacji szkód wywołanych w kraju importu.

Nałożenie cel antydumpingowych może niekiedy prowadzić do obniżania ceny przez eksportera o kwotę, jaką należy zapłacić z tytułu cła antydumpingowego (efekt incydencji cel). Czasami eksporterzy starają się ominąć środki antydumpingowe eksportując wyroby w częściach (metoda śrubokręta), zmieniając klasyfikację lub nazewnictwo towaru. Na wniosek producentów z Unii Europejskiej, stwierdzających próby ominięcia środków antydumpingowych, Komisja Europejska wszczyna postępowanie rewizyjne, które może przyjąć postać postępowania: związanego z wygaśnięciem środka antydumpingowego, przeglądowego, absorpcyjnego, procedury dla nowych eksporterów lub postępowania związanego z obchodzeniem cła antydumpingowego (zob. tab. 5.3). Zgodnie z obowiązującymi w Unii Europejskiej procedurami, postępowanie antydumpingowe nie może trwać dłużej niż 15 miesięcy, a procedury antysubwencyjne – 13 miesięcy.

Tabela 5.3. Postępowania rewizyjne w procedurze antydumpingowej UE

Rodzaj postępowania	Inicjator	Czas trwania
Postępowanie związane z wygasaniem środków antydumpingowych ( <i>expiry review</i> )	Komisja, producenci UE	12 miesięcy
Postępowanie przeglądowe ( <i>interim review</i> )	Komisja, kraje członkowskie, producenci UE, importerzy, zagraniczni eksporterzy	12 miesięcy
Postępowanie dla nowych eksporterów ( <i>new comers review</i> )	Komisja	6 miesięcy
Postępowanie absorpcyjne ( <i>anti-absorption</i> )	Komisja, producenci UE	6 miesięcy
Postępowanie związane z obchodzeniem cła antydumpingowego ( <i>anti-circumvention</i> )	Komisja, producenci UE	9 miesięcy

Źródło: E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. O.

Z analizy postępowań antydumpingowych wszczętych przez Komisję Europejską w ciągu ostatnich kilkunastu lat wynika, że dominują nowe postępowania i postępowania przeglądowe. Podejmowane przez eksporterów próby ominięcia

środków antydumpingowych doprowadziły do wszczęcia przez Komisję Europejską postępowań absorbcyjnych (*kończących się z reguły podwyższeniem cła antydumpingowego*) i procedur związanych z omijaniem cel antydumpingowych zakończonych nałożeniem wysokich cel na części lub podzespoły lub na gotowe wyroby sprowadzane z rynków trzecich, które uprzednio nie były objęte postępowaniem antydumpingowym<sup>48</sup>.

W trakcie postępowania antydumpingowego, po stwierdzeniu dumpingu i szkody dla producentów unijnych, producent, którego dotyczy postępowanie może złożyć zobowiązanie cenowe, czyli zobowiązanie do sprzedaży na rynku unijnym towarów po cenach wyższych niż uprzednio. Jest to obietnica podniesienia ceny do wyznaczonego minimum, eliminującego marżę dumpingową lub szkodę. Przyjęcie zobowiązania cenowego może oznaczać zakończenie postępowania bez nałożenia środków antydumpingowych. Zobowiązanie cenowe, podobnie jak cło ostateczne, obowiązuje przez 5 lat, a może być w ramach przewidzianej procedury przedłużone o następne pięciolecie.

Tabela 5.4. Postępowania antydumpingowe i antysubwencyjne w UE według grup towarów w latach 1996–2008

Produkty / Rok	1996	2000	2004	2005	2006	2007	31.03 2008
Produkty chemiczne	–	17	8	3	13	2	
Tekstylia	10	–	4	1	2		
Drewno i papier	–	–					
Elektronika	–	2		7	5		
Inne produkty elektroniczne	–	1	2	2	2		
Żelazo i stal	9	7	13	3		6	4
Pozostałe metale	1	2			9		
Inne	5	2	2	9	5	1	1
Razem	25	31	29	26	36	9	5
Liczba wszczętych postępowań antydumpingowych	24	31	29	24	35	9	5
Liczba wszczętych postępowań antysubwencyjnych	1	0	0	2	1	0	

Źródło: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc\\_138554.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138554.pdf) (09.06.2008).

<sup>48</sup> Por. E. Kaliszuk, *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, op. cit., s. M.

Tabela 5.5. Zestawienie krajów, wobec których Unia Europejska najczęściej wszczyniała postępowania antydumpingowe i antysubwencyjne w latach 1995–2008

Lp.	Kraj	Liczba postępowań	Lp.	Kraj	Liczba postępowań
1	Chiny	87	7	Indonezja	12
2	Indie	29	8	Malezja	16
3	Korea	27	9	Ukraina	11
4	Tajwan	22	10	USA	11
5	Tajlandia	18	11	Turcja	10
6	Rosja	19	12	Japonia	9

Źródło: obliczenia własne na podstawie [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc\\_138554.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138554.pdf) (09.06.2008), dane za lata 1995–2003 wg WTO na temat działalności antydumpingowej członków WTO; [www.wto.org](http://www.wto.org) cyt. za E. Kaliszuk, *Polska przyjmuje wspólnotowe instrumenty polityki handlowej – antydumping*, „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 4/5 (150).

Jeśli w trakcie procedury antydumpingowej zostanie wycofany wniosek o wszczęcie postępowania, względnie Komisja uzna, że nie występuje dumping lub margines dumpingu jest minimalny, nie występuje szkoda dla producentów unijnych, postępowanie antydumpingowe zostaje umarzane. Postępowanie wstępne, jeśli nie zostanie umorzone, prowadzi do nałożenia tymczasowego cła antydumpingowego, natomiast postępowanie końcowe może doprowadzić do: przyjęcia zobowiązania cenowego eksportera lub do nałożenia cel antydumpingowych ostatecznych (*na okres pięciu lat z możliwością przedłużenia na kolejne pięć lat*). Cła antydumpingowe nakładane na cały import danego towaru z określonego kraju, stosownie do Porozumienia o Wykonaniu Artykułu VI GATT 1994, nie mogą być wyższe niż marża dumpingowa.

Tabela 5.6. Postępowania antydumpingowe i antysubwencyjne w UE według krajów w latach 1996–2008

Kraj pochodzenia / Rok	1996	2000	2004	2005	2006	2007	31.03 2008
Białoruś	–	1	1			1	
Bośnia i Hercegowina						1	
Bułgaria	–	1					
Chiny	6	6	9	8	12	6	3
Chorwacja	–	1		1			
Egipt	2	1			1		

Kraj pochodzenia / Rok	1996	2000	2004	2005	2006	2007	31.03 2008
Filipiny			1				
Gwatemala				1			
Hongkong				2			
Indie	4	3		1	2		
Indonezja	1	–	1				
Japonia	–	1			1		
Korea Południowa	1	2	3	1	1		1
Macedonia					1		
Malezja	1	1	1	3	2		
Norwegia			1				
Rumunia	1	1		2			
Republika Płd. Afryki					1		
Rosja	1	2	3	1	2	1	
Tajwan	1	–	3	1	3		1
Tajlandia	–	1	1	2	2		
Turcja	1	3			1		
Ukraina	–	1			3		
USA	–	1	2				
Wietnam			3	1			

Źródło: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc\\_138554.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138554.pdf) (09.06.2008).

Zgodnie z art. 81, 82, 86 Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską, państwa członkowskie w ramach Wspólnoty nie mogą podejmować działań antydumpingowych wobec siebie. **Procedury antydumpingowe, podobnie jak antysubwencyjne, Wspólnota Europejska stosuje jedynie wobec importu z krajów trzecich** (z wyjątkiem krajów tworzących razem ze Wspólnotą Europejską, Europejski Obszar Gospodarczy). Do 2004 roku UE podejmowała wiele działań antydumpingowych wobec polskich<sup>49</sup>, czeskich, węgierskich, słowackich, estońskich, litewskich producentów i eksporterów na rynek unijny.

W ciągu ostatnich kilkunastu lat, Wspólnoty Europejskie corocznie wszczynały wiele postępowań antydumpingowych. W latach 80. i 90. XX wieku, Wspólnota wszczęła ponad siedemset postępowań antydumpingowych wobec eksporterów

<sup>49</sup> W latach 1990–2001 Unia wszczęła wobec polskich eksporterów kilkanaście postępowań antydumpingowych. W Umowie Przejściowej o Stowarzyszeniu Polski ze Wspólnotami Europejskimi w artykułach 23 i 27 przewidziano możliwość postępowań antydumpingowych przez każdą ze stron, jeśli któraś ze stron stwierdzi wystąpienie praktyk dumpingowych w handlu.



z całego świata. Część postępowań umarzano z uwagi na minimalny zakres marginesu dumpingu, względnie z uwagi na wycofanie skargi przez przemysł wspólnotowy. W latach 80. najczęściej postępowań wszczęto wobec producentów pochodzących z krajów o gospodarce państwowej (*wobec krajów socjalistycznych*), natomiast w kolejnej dekadzie najczęściej postępowań antydumpingowych wszczęto wobec krajów azjatyckich<sup>50</sup>. W latach 90. minionego wieku, średnia stawka cła antydumpingowego w Unii Europejskiej wynosiła 27%, a więc była wielokrotnie wyższa od średniej stawki stosowanej wobec importowanych artykułów przemysłowych<sup>51</sup>.

Wobec polskich producentów i eksporterów, wszczęto w UE kilkadziesiąt postępowań antydumpingowych (najwięcej w latach 80. XX w.). W latach 1991–2002 Wspólnota Europejska wszczęła 14 postępowań antydumpingowych (*trzy postępowania w stosunku do cementu, mocznika i blach walcowanych ze stali krzemowej elektrotechnicznej zostały umorzone albo z powodu wycofania skargi przez wnioskodawców unijnych lub z powodu minimalnej szkody*), w stosunku do wyrobów przemysłu nawozów sztucznych, hutnictwa żelaza i stali, przemysłu drzewnego (tab. 5.7)<sup>52</sup>.

Po 2000 roku liczba wszczynanych postępowań znacznie się zmniejszyła, w dalszym ciągu dominują postępowania wobec producentów azjatyckich, (*wzrosła natomiast liczba postępowań wszczynanych wobec krajów byłego Związku Radzieckiego*). Jak wynika z danych zawartych w tabelach 5.4, 5.5, 5.6, w latach 1995–2008 najczęściej wszczynano postępowania wobec: producentów wyrobów chemicznych, stalowych, hutniczych, tekstyliów, wyrobów elektronicznych, pochodzących z krajów takich, jak Chińska Republika Ludowa<sup>53</sup>, Indie<sup>54</sup>, Korea, Tajwan, Tajlandia, Rosja, Indonezja, Malezja, USA, Ukraina, Turcja, Japonia.

<sup>50</sup> E. Kaliszuk, *Polska przyjmuje wspólnotowe instrumenty polityki handlowej – antydumping (I)*, „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 4/5 (150).

<sup>51</sup> P. Messerlin, *Measuring the Cost of Protection in Europe*, Washington DC 2001, s. 349, cyt. za: E. Kaliszuk, *Polska przyjmuje instrumenty wspólnej polityki handlowej – antydumping (II)*, „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 6 (151), s. 14.

<sup>52</sup> E. Kaliszuk, *Polska przyjmuje wspólnotowe instrumenty polityki handlowej – antydumping (I)*, *op. cit.*, s. 30–33.

<sup>53</sup> Wobec producentów chińskich procedury antydumpingowe wszczęto w takich dziedzinach produkcji jak: rowery, których produkcję do ChRL przeniesiono z Tajwanu i USA, obuwiu ochronne, obuwiu tekstylne, obuwiu skórzane (także importowane z Wietnamu), truskawki mrożone (także wobec importowanych z Maroka).

<sup>54</sup> Postępowanie dotyczy importu na rynek wspólnotowy obuwiu ochronnego z Indii.

Tabela 5.7. Postępowania antydumpingowe wszczęte przez UE wobec Polski w latach 1991–2002

Lp.	Towar	Data wszczęcia postępowania	Wynik postępowania (okres obowiązywania środka)
1	Żelazokrzem	8.05.91 4.07.07 (P)	Zob. cen. lub 32% cło AD (od 18.12.92–4.07.99) Nieprzedłużenie środka
2	Rury i przewody rurowe b/szwu	12.12.91 31.08.96 (P)	Kontyngent ilościowy plus 10,8% cło AD (15.05.93–25.11.97) Cło AD od 7,1% (Huta Batory), 30,1% dla pozostałych lub zob. cenowo-ilościowe (25.11.97 do 30.04.04)
3	Surówka hematytowa	9.12.92	Cło AD zmienne (do 9.05.98)
4	Nawozy azotowe UAN	5.05.93 21.12.99 (P) 17.10.02 (P)	Cło AD zmienne i specyficzne (1.05.95–9.05.01) cło specyficzne (10.05.01–30.04.04) dla ZA Puławy zniesione 18.10.02 w wyniku postępowania odwoławczego
5	Cement	28.04.94	Umorzenie postępowania w wyniku wycofania skargi (16.01.96)
6	Cynk nieobrobiony niestopowy	9.06.95	14% cło AD lub zob. cenowe (22.09.87–5.10.02)
7	Palety drewniane	13.07.95	Cło AD (o4% do 10,6%) i zob. cenowe dla palet euro (24.11.97–28.11.02)
8	Płyty pilśniowe	7.11.97	Cło AD (od 7% do 34,8%) lub zob. cenowo-ilościowe (29.01.99–29.01.04)
9	Sznurek polipropylenowy	3.01.98	Cła AD od 6,1% do 20,3% (3.04.99–21.03.04)
10	Liny i druty	30.07.98	Cła AD od 27,9% do 48,3% 918.08.99–18.08.04)
11	Saletra amonowa	29.10.99	Cła AD od 20,65% do 26,91% (25.01.01–30.04.04)
12	Mocznik	12.10.00	Umorzenie postępowania z powodu szkody <i>de minimis</i> (21.07.02)
13	Rury zgrzewane	29.06.01	Cło AD od 0% do 23% (28.09.02–30.04.04)
14	Wyroby walcowane (ze stali krzemowej elektrotechnicznej)	8.05.02	Umorzenie postępowania z powodu wycofania skargi (7.02.03)

Źródło: E. Kaliszuk, *Polska przyjmuje wspólnotowe instrumenty polityki handlowej – antydumping (I)*, „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 4/5 (150).

Należy jednak brać pod uwagę, że tak jak z jednej strony następuje doskonalenie procedur antydumpingowych, tak z drugiej – pojawiają się oryginalne sposoby, umożliwiające omijanie przepisów antydumpingowych. R. R. Ludwikowski wymienia na przykład, takie praktyki jak<sup>55</sup>:

- 1) tworzenie rynków fikcyjnych w celu uniemożliwienia precyzyjnego obliczenia wartości rynkowej towaru,
- 2) metoda śrubokręta – montowanie towaru w kraju, który nałożył cła antydumpingowe,
- 3) wprowadzanie na rynek towaru gotowego w przypadku obłożenia cłem antydumpingowym komponentów do danego produktu,
- 4) przrzucanie części składowych do kraju trzeciego i sprzedawanie tam zmontowanego towaru do kraju stosującego cła antydumpingowe,
- 5) stosowanie dumpingu w krajach trzecich.

---

<sup>55</sup> R. R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, op. cit., s. 193–194.



## Rozdział 6

# Reguły pochodzenia towarów

### 6.1. Reguły pochodzenia w Rundzie Urugwajskiej

Reguły pochodzenia towarów są to zasady – przepisy wykonawcze, procedury – ustalania kraju lub regionu, z którego pochodzi dany towar oraz zasady dokumentowania tego pochodzenia, podobnie jak i innych wymogów, które muszą być spełnione, np.: zasada bezpośredniego transportu, zasady zwrotu cła itp.<sup>1</sup> Ustalenie kraju pochodzenia towaru ma szczególne znaczenie w strukturach integracyjnych typu strefa wolnego handlu<sup>2</sup>, unia celna, unia gospodarcza, ale równie istotne jest także w tych krajach, w których stosowany jest system ulg i przywilejów w odniesieniu do produktów importowanych. Precyzyjne ustalenie kraju pochodzenia towaru ma przede wszystkim zapobiec nieuzasadnionemu korzystaniu z ulg, preferencji i przywilejów<sup>3</sup>. Większość ulg i przywilejów obowiązujących współcześnie wynika bowiem z trybu wzajemnych ustępstw, wzajemnych korzyści ekonomicznych, a niekiedy także politycznych, przyznanych sobie przez kontrahentów, bardzo często w rezultacie długotrwałych i skomplikowanych negocjacji.

Problematyka reguł pochodzenia była przedmiotem wielostronnych negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej. Na skutek wieloletnich negocjacji doszło do przyjęcia Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia wchodzącego do Aktu Końco-

---

<sup>1</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files\\_/sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_1.html](http://www.mf.gov.pl/_files_/sluzba_celna/podrecznik_celny/7_1.html) (08.06.2008).

<sup>2</sup> Por. B. Jeliński, *Polska polityka handlu zagranicznego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*, Gdańsk 2003, s. 314–328; *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. naukowa J. Rymarczyk, Warszawa 2006, s. 90, 97; S. Waschko, *Systemy celne*, Warszawa 1971, s. 81–86.

<sup>3</sup> Por. R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, „Wspólnoty Europejskie” 1995, nr 10(50).

wego Rundy Urugwajskiej<sup>4</sup>. W preambule do Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia strony Aktu Końcowego stwierdzają, że jasne i precyzyjne reguły pochodzenia ułatwiają przepływ strumieni handlu międzynarodowego i z tego względu nie powinny stanowić zbędnych barier handlowych, naruszać praw wynikających z GATT 1994, a przede wszystkim powinny być ustalane w sposób bezstronny, przejrzysty, spójny i neutralny oraz przewidywalny<sup>5</sup>.

Zdefiniowane w Porozumieniu Rundy Urugwajskiej reguły pochodzenia obejmują wszystkie reguły stosowane w niepreferencyjnych instrumentach polityki handlowej, takich jak: klauzula największego uprzywilejowania, wynikająca z Artykułów I, II, III, XI, XIII GATT 1994; cła antydumpingowe i wyrównawcze na podstawie Artykułu VI GATT 1994; środki ochronne na podstawie Artykułu XIX GATT 1994; wymogi oznaczania pochodzenia wynikające z Artykułu IX GATT 1994 oraz jakiegokolwiek dyskryminacyjne ograniczenia ilościowe lub kontyngenty taryfowe, ponadto obejmują także reguły pochodzenia stosowane dla zakupów rządowych oraz statystyk handlowych<sup>6</sup>.

Porozumienie stanowiące załącznik do Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej powołało Komitet Reguł Pochodzenia złożony z przedstawicieli każdego z krajów oraz ustanowiło Komitet Techniczny do spraw Reguł Pochodzenia pod auspicjami Rady Współpracy Celnej (CCC). Kraje strony Porozumienia zobowiązały się także do dostarczenia do Sekretariatu WTO – w ciągu 90. dni od daty wejścia w życie Porozumienia dla danego kraju swoich reguł pochodzenia oraz wszelkich innych aktów prawnych, procedur administracyjnych związanych z regułami pochodzenia. Określono w Porozumieniu Rundy Urugwajskiej harmonizację reguł pochodzenia oparto na następujących zasadach<sup>7</sup>:

- a) reguły powinny być obiektywne, zrozumiałe i przewidywalne,
- b) reguły pochodzenia powinny być stosowane w sposób jednakowy dla wszystkich celów,

<sup>4</sup> Por. Akt Końcowy Zawierający Wyniki Rundy Urugwajskiej Wielostronnych Negocjacji Handlowych, cz. I, II, Komitet ds. Negocjacji Handlowych, Marakesz 15 kwietnia 1994 r.

<sup>5</sup> Por. Porozumienie w sprawie reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143.

<sup>6</sup> Por. Artykuł 1, ust. 2 Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143.

<sup>7</sup> Por. Część IV: Harmonizacja reguł pochodzenia, Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143, Prace nad harmonizacją powinny się rozpocząć w najkrótszym terminie od wejścia w życie Porozumienia WTO i zakończyć w ciągu trzech lat od ich rozpoczęcia.

- c) reguły powinny określać, że krajem uznanym za kraj pochodzenia danego towaru będzie kraj, w którym dany towar został całkowicie uzyskany lub w przypadku kiedy więcej niż jeden kraj jest zaangażowany w produkcję tego towaru, kraj, w którym dokonano jego ostatniego istotnego przetworzenia,
- d) niezależnie od środka lub instrumentu, z którym wiążą się reguły pochodzenia, nie będą one bezpośrednio lub pośrednio stosowane jako instrumenty osiągania celów handlowych. Nie powinny one powodować skutków o charakterze ograniczającym, wypaczającym lub zakłócającym handel międzynarodowy ani stawiać nadmiernie surowych wymogów lub wymagać spełnienia warunków niemających związku z produkcją lub przetworzeniem jako warunków niezbędnych do określenia kraju pochodzenia,
- e) reguły pochodzenia powinny być spójne i stosowane w sposób konsekwentny, jednolity, bezstronny oraz rozsądny, powinny opierać się na kryterium pozytywnym (*kryteria negatywne mogą być stosowane w celu wyjaśnienia kryterium pozytywnego*).

Integralną częścią Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia jest Wspólna Deklaracja w sprawie preferencyjnych reguł pochodzenia<sup>8</sup>, w której znajduje się stwierdzenie, że niektórzy członkowie stosują preferencyjne reguły pochodzenia, wynikające z umownych lub autonomicznych systemów handlowych, prowadzących do przyznania preferencji taryfowych wykraczających poza zakres stosowania ust.1 Artykułu I GATT 1994. Kraje stosujące preferencyjne reguły zobowiązały się, że będą dostarczać do Sekretariatu WTO swoje preferencyjne reguły pochodzenia wraz z wszelkimi związanymi z nimi aktami prawnymi, procedurami administracyjnymi itp. Wspólna deklaracja precyzuje warunki, na jakich stosowane będą preferencyjne reguły pochodzenia<sup>9</sup>.

## 6.2. Pojęcie i rodzaje kumulacji pochodzenia

Kumulacja pochodzenia polega na traktowaniu materiałów, podzespołów, części i innych komponentów pochodzących z kraju należącego do strefy wolnego handlu, tak samo, jak materiały i surowce pochodzenia krajowego<sup>10</sup>. W literatu-

<sup>8</sup> Por. załącznik II Wspólna Deklaracja w sprawie preferencyjnych reguł pochodzenia, Dz. U. z 1996, nr 32, poz. 143.

<sup>9</sup> Por. Synteza Umowy o Ustanowieniu Światowej Organizacji Handlu (WTO) wraz z aneksami, MWGZZ, Stały Przedstawiciel RP przy GATT, Genewa, grudzień 1994 r.

<sup>10</sup> R. Woreta uważa, że: Kumulacja pochodzenia polega na traktowaniu materiałów oraz innych komponentów produkcyjnych, pochodzących z kraju będącego stroną strefy

rze wymienia się cztery podstawowe formy kumulacji pochodzenia towarów: **bilateralną, diagonalną, wielostronną i pełną.**

**Bilateralna kumulacja** pochodzenia towarów oznacza, że wartość materiałów pochodzących z dwóch krajów, tworzących strefę wolnego handlu jest sumowana w procesie nadawania statusu pochodzenia danego towaru. Zasady kumulacji bilateralnej stosowane są także w umowach zawieranych przez dany kraj z grupą krajów należących do strefy wolnego handlu lub unii celnej. W umowach regulujących stosowanie kumulacji bilateralnej określa się także wielkość dopuszczalnego udziału surowców, materiałów i innych składników w wartości produktu gotowego pochodzącego z krajów trzecich<sup>11</sup>. Zasada kumulacji bilateralnej sprzyja rozwijaniu wymiany handlowej między partnerami. Z drugiej jednak strony kraj, jeśli jest stroną umowy o kumulacji bilateralnej i należy do strefy wolnego handlu lub unii celnej, to kraje, z którymi tworzy tą strefę są w świetle umowy o kumulacji bilateralnej traktowane jako kraje trzecie, co należałoby uznać za niekorzystne.

**Diagonalna kumulacja** pochodzenia towarów, oznacza, że surowce importowane z państw, z którymi zawarta jest umowa o kumulacji pochodzenia traktowane są jako materiały krajowe. Kumulacja diagonalna sprzyja więc dokonywaniu zakupów surowców i materiałów w krajach tworzących wspólnie z danym krajem strefę wolnego handlu lub unię celną. Kumulacja diagonalna wymusza jednak ustalenie limitów na wykorzystywanie w procesie produkcji materiałów i surowców z krajów trzecich, które nie są stroną porozumienia o kumulacji pochodzenia towarów.

**Kumulacja wielostronna** polega na wzajemnym traktowaniu surowców, materiałów, komponentów do produkcji pochodzących z kraju partnera, tak samo, jak tych pochodzących z własnego kraju<sup>12</sup>. Kumulacja wielostronna pozwala na ustalenie, że produkt pochodzi z danego kraju, mimo iż do produkcji tego towaru użyto materiałów pochodzących z krajów tworzących wspólnie z tym krajem strefę wolnego handlu lub unię celną, chociaż towar ten eksportowany będzie do strefy wolnego handlu lub unii celnej utworzonej przez dany kraj z inną grupą krajów. W przypadku kumulacji wielostronnej, limit dopuszczalnego udziału materiałów

---

wolnego handlu, tak jak rodzimych surowców, czyli wsad z jednego kraju traktuje się jako pochodzący z kraju, w którym następuje ostateczne przetworzenie, por. R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, op. cit.

<sup>11</sup> *Ibidem*.

<sup>12</sup> Por. *Paneuropejska kumulacja reguł pochodzenia towarów*, „Wspólnoty Europejskie” 1997, nr 7–8 (71–72), s. 17; także, R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, op. cit., s. 28.



z krajów trzecich a więc tak zwanych materiałów niepochodzących jest znacznie mniejszy niż w przypadku kumulacji diagonalnej.

**Kumulacja pełna** umożliwia nadanie produktowi pochodzenia na podstawie kumulacji procesów przetworzenia. O ile w kumulacjach diagonalnej i wielostronnej warunkiem nadania pochodzenia jest zachowanie wystarczającego przetworzenia w każdej kolejnej fazie procesu przetworzenia produktu, to w przypadku kumulacji pełnej warunkiem wystarczającym do nadania pochodzenia jest, aby łącznie wszystkie procesy przetworzenia spełniały zasadę wystarczającego przetworzenia. W praktyce kumulacja pełna oznacza, że nadanie pochodzenia danego produktu odbywa się przez sumowanie procesów produkcyjnych w ramach strefy wolnego handlu lub unii celnej, przy czym w odróżnieniu od poprzednich form kumulacji pochodzenia, nie musi być zachowany warunek wystarczającego przetworzenia w jednym z krajów. Nadanie pochodzenia następuje wtedy, gdy łącznie wszystkie procesy przetworzenia dokonane w kilku krajach należących, np. do strefy wolnego handlu, spełniają warunek wystarczającego przetworzenia. Kumulacja pełna jest czynnikiem dynamizującym wzajemną wymianę handlową krajów tworzących strefę wolnego handlu lub unię celną. W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że kumulacja pełna jest najszerszą formą kumulacji reguł pochodzenia<sup>13</sup>.

Podręcznik celny wymienia trzy podstawowe typy kumulacji: **bilateralną** (określoną umową dwustronną, niemającą odniesienia do innych państw; w ramach tej kumulacji mogą być wykorzystywane surowce i materiały wyłącznie z tych dwóch państw), **diagonalną** (występującą w ramach strefy wolnego handlu, obejmującej więcej niż dwa kraje, a warunki kumulacji określone są w formie specjalnego protokołu) oraz **pełną (całkowitą)** będącą najbardziej zaawansowaną formą kumulacji (dopuszczającą określoną, ale niewystarczającą do uzyskania preferencyjnego pochodzenia, obróbkę i przetworzenie w innym kraju niż kraj produkcji)<sup>14</sup>.

Z regułami kumulacji ściśle wiąże się pojęcie zwrotu cła od surowców, materiałów, komponentów wykorzystywanych do produkcji towarów kierowanych na eksport. W umowach zawieranych między krajami o preferencyjnym traktowaniu towarów z zasady przyjmuje się, że komponenty pochodzące z krajów trzecich są obciążane cłami, które nie będą zwracane z chwilą realizacji transakcji eksportowej. Zasada ograniczenia zwrotu cła od komponentów niepochodzących (*no-drawback rule*) ma zachęcać do dokonywania zakupów w krajach – stronach porozumienia preferencyjnego, gdyż tylko w takim przypadku następuje zwrot

<sup>13</sup> Pogląd taki reprezentuje np. R. Woreta, *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, op. cit., s. 28.

<sup>14</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_3\\_3.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/7_3_3.html) (08.06.2008).

pobranego uprzednio cła od komponentów pochodzących z importu, a z drugiej strony – wprowadzenie obciążenia celnego ma zniechęcać do dokonywania zakupów w krajach, które nie korzystają w danym kraju z preferencji.

### 6.3. Niepreferencyjne i preferencyjne pochodzenie towarów według Wspólnotowego Kodeksu Celnego

Reguły pochodzenia mają istotne znaczenie w systemie celnym Wspólnoty z uwagi na zróżnicowanie stawek celnych w zależności od kraju pochodzenia towaru. Wspólnotowy Kodeks Celny (WKC) wymienia niepreferencyjne pochodzenie towarów (art. 22–26) i preferencyjne pochodzenie towarów (art. 27)<sup>15</sup>.

Niepreferencyjne pochodzenie towarów ustalane jest z myślą o stosowaniu Taryfy Celnej Wspólnot Europejskich i wspólnotowych środków pozataryfowych oraz przygotowywaniu i sporządzaniu świadectw pochodzenia towarów<sup>16</sup>.

Problematyka ustalenia kraju pochodzenia towaru obejmuje przede wszystkim zdefiniowanie pojęcia „towar pochodzący”, określenie mechanizmu kumulacji pochodzenia oraz warunków zwrotu ceł od komponentów niepochodzących.

W praktyce celnej pojawia się pojęcie towaru całkowicie uzyskany w danym kraju, które oznacza, że towar ten został wyprodukowany tylko w danym kraju, z surowców czy materiałów w danym kraju wytworzonych, przy wykorzystaniu krajowych czynników produkcji. Dlatego też towarem pochodzącym z danego kraju będzie towar całkowicie w tym kraju uzyskany. Wspólnotowy Kodeks Celny mianem „towary całkowicie uzyskane w danym kraju” (*określenie kraj obejmuje również morze terytorialne tego kraju*) określa<sup>17</sup>:

- a) produkty mineralne tam wydobyte,
- b) produkty roślinne tam zebrane,
- c) żywe zwierzęta tam urodzone i wyhodowane,
- d) produkty uzyskane od żywych zwierząt tam wyhodowanych,

<sup>15</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. U. UE L z dnia 19 października 1992 r. ze zmianami 1995.01.01 (Dz. U. UE L.04.90.864/29, art. 29), 1997.01.01 (Dz. U. UE L.97.17.1, art. 1), 1999.05.10 (Dz. U. UE L.99.119.1, art. 1), 1999.07.01 (Dz. U. UE L.99.102.11, art. 46, ust. 1), 2000.12.19 (Dz. U. UE L.00.311.17, art. 1), 2004.05.01 (Dz. U. UE L.03.236.33 ogólne, art. 20 oraz zmiany Dz. U. UE L.04.9.8, art. 5), 2005.05.11 (Dz. U. UE L.05.117.13, art. 8), 2007.01.01 (Dz. U. UE L.06.363.10, art. 1, ust. 1).

<sup>16</sup> Art. 22 WKC.

<sup>17</sup> Art. 23, ust. 2 WKC.

- e) produkty uzyskane w wyniku polowania lub rybołówstwa tam prowadzonego,
- f) produkty rybołówstwa morskiego i inne produkty wydobywane z mórz znajdujących się poza morzem terytorialnym danego kraju przez statki w nim zarejestrowane i pływające pod jego banderą,
- g) towary wytworzone na pokładach statków przetwórci z produktów rybołówstwa morskiego i innych produktów wydobywanych z mórz, pochodzących z tego kraju, o ile statki-przetwórci zostały zarejestrowane w tym kraju i pływają pod jego banderą,
- h) produkty wydobyte z dna morskiego lub z gruntu pod dnem morskim, znajdującym się poza morzem terytorialnym, o ile dany kraj ma prawo wyłączności do eksploatacji tego dna lub gruntu,
- i) odpady i pozostałości powstające w wyniku procesów produkcyjnych oraz towary zużyte, jeżeli zostały tam zebrane i nadają się wyłącznie do odzyskiwania surowców,
- j) towary tam wytworzone z towarów wymienionych uprzednio w literach od a do i lub z ich pochodnych na dowolnym etapie przetworzenia.

Za kraj pochodzenia towaru wytwarzanego w kilku państwach, uznaje się kraj, w którym towar ten poddany został ostatniej, istotnej: ekonomicznie uzasadnionej obróbce lub przetworzeniu w przedsiębiorstwie przystosowanym do tego, w wyniku czego wytworzono jakościowo inny, odrębny produkt, względnie przetworzenie to miało istotne znaczenie w procesie wytwarzania danego produktu<sup>18</sup>. Jeśli istnieje przypuszczenie, iż jedynym celem przetworzenia lub obróbki było ominięcie wspólnotowych przepisów celnych, to kraj w którym dokonano przetworzenia lub obróbki nie może być uznany za kraj nadający status kraju pochodzenia danego towaru. Pochodzenie towaru musi być potwierdzone określonym dokumentem (a w przypadku jakichkolwiek wątpliwości, można zażądać dodatkowego dowodu w celu upewnienia się, że pochodzenie towaru odpowiada zasadom obowiązującym na obszarze celnym Wspólnoty<sup>19</sup>).

W procedurze ustalenia kraju pochodzenia towaru, wspólnotowe prawo nie wymaga określenia pochodzenia energii elektrycznej, maszyn, urządzeń i wyposażenia, wykorzystywanych w trakcie wytwarzania produktu ani pochodzenia surowców, komponentów do produkcji, które wykorzystywane są w trakcie procesu produkcyjnego, ale nie wchodzą w skład produktu końcowego, dla którego ustalany jest kraj pochodzenia.

W odniesieniu do niektórych towarów stosowane są odmienne zasady regulujące kraj pochodzenia towaru. Dla materiałów i wyrobów włókienniczych obję-

<sup>18</sup> Art. 24 WKC.

<sup>19</sup> Art. 25–26 WKC.

tych sekcją XI Nomenklatury Scalonej, przyjmuje się, że niezbędnym warunkiem uznania, że dany kraj jest krajem pochodzenia danego towaru jest inne zaklasyfikowanie produktu gotowego, w stosunku do klasyfikacji towarowej surowców pochodzących z importu i zużytych do produkcji danego towaru. Towar uzyska pochodzenie z kraju produkcji dopiero wtedy, gdy importowane surowce klasyfikowane są w innej pozycji taryfowej niż produkt gotowy<sup>20</sup>. W stosunku do wyrobów włókienniczych, rolnych i niektórych przemysłowych, przepisy wspólnotowe bardzo precyzyjnie określają, które sposoby przetworzenia stanowią tak zwane wystarczające przetworzenie – czyli to nadające status pochodzenia produktu<sup>21</sup>.

Zmiana pozycji taryfowej, wynikająca z takich czynności, jak: wietrzenie, rozkładanie, suszenie itp., czynności dokonywanych podczas transportu względnie usuwanie kurzu, sortowanie, segregowanie, zmiana opakowania, pakowanie do pudełek lub worków itp., rozdzielanie lub łączenie przesyłek, umieszczanie znaków, etykiet na opakowaniach lub towarach, prosty montaż części, itp., nie może stanowić podstawy do zmiany kraju pochodzenia produktu; działania takie raczej uznane zostaną za próbę ominięcia wspólnotowych przepisów dotyczących niepreferencyjnego pochodzenia towarów.

Na obszarze celnym Wspólnoty, towary niepreferencyjnego pochodzenia nie wymagają w zasadzie (poza wyrobami włókienniczymi, tekstylnymi, niektórymi rolnymi i przemysłowymi) przedkładania świadectwa pochodzenia towaru. Jeśli dla któregoś z towarów wymagane jest świadectwo pochodzenia, to musi ono<sup>22</sup>:

- a) być wystawione przez wiarygodną, upoważnioną instytucję danego kraju,
- b) zawierać informacje niezbędne do ustalenia tożsamości towaru,
- c) precyzyjnie poświadczać, że towar pochodzi z określonego kraju.

Świadectwa pochodzenia towarów wywożonych z Polski wystawiane są przez polską administrację celną na specjalnym formularzu<sup>23</sup>. Wystawione w Polsce świadectwo pochodzenia towaru dokumentuje wspólnotowe pochodzenie towaru. Jeśli towar został całkowicie uzyskany w Polsce i spełnia warunki określone w artykule 23 WKC, wówczas może być wydane świadectwo stwierdzające, że dany towar pochodzi z Polski.

Preferencyjne reguły pochodzenia towarów związane są ze wspólnotowym systemem preferencji, które wynikają z umów zawartych z niektórymi krajami i grupami krajów (*w ramach umów regulujących tworzenie strefy wolnego*

<sup>20</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_1.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/7_1.html) (08.06.2008).

<sup>21</sup> Zasady te określono w Załączniku nr 10 do RWKC oraz załączniku nr 11 do RWKC, zob. także [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_1.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/7_1.html) (08.06.2008).

<sup>22</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_1.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/7_1.html)

<sup>23</sup> Wzór formularz określony został w załączniku 12 do RWKC.

*handlu lub unię celną lub deklaracji o stosowaniu klauzuli największego uprzywilejowania, względnie w ramach jednostronnych preferencji udzielanych przez Wspólnoty niektórym krajom*) oraz z systemem preferencji ogólnych, stosowanych przez Wspólnotę Europejską w ramach systemu preferencji GSP (*Generalized System of Preferences*), systemu nawzajemnych preferencji przyznawanych krajom słabiej rozwiniętym przez kraje rozwinięte<sup>24</sup>. Ze wspólnotowego systemu preferencji w ramach GSP, preferencji dla krajów Wspólnoty Niepodległych Państw, Albanii, krajów bałkańskich, krajów śródziemnomorskich, korzystało aż 178 państw świata<sup>25</sup>. Warunki konieczne do zastosowania preferencyjnych środków taryfowych są określone w umowach zawartych przez Wspólnotę z niektórymi krajami lub grupami państw.

Natomiast w odniesieniu do przyjętych jednostronnie przez Wspólnotę preferencyjnych środków taryfowych wobec niektórych państw lub terytoriów, tryb i warunki określone są odrębnymi przepisami. Za podstawowe kwestie uznaje się zdefiniowanie kraju pochodzenia towaru, ustalenie, czy towar był całkowicie uzyskany lub wykorzystane surowce i materiały zostały poddane wystarczającej przeróbce czy przetworzeniu. Procedury postępowania w stosunku do materiałów „niepochodzących” określone są najczęściej w załącznikach do zawartych umów, w których przyjmowane są w zasadzie trzy podstawowe reguły postępowania:

- **reguła ogólna** (*wystarczające przetworzenie ma miejsce wtedy, gdy towar w wyniku procesu przetworzenia zmienia pozycję w taryfie celnej*),
- **reguła technologiczna** (*określająca sposób i etapy przetworzenia*),
- **reguła wartościowa** (*wprowadza ograniczenia co do wartości używanych niepochodzących surowców*).

Bardzo często w celu wzmocnienia powiązań gospodarczych lub przyspieszenia procesu tworzenia strefy wolnego handlu, w umowach preferencyjnych pojawia się zapis o kumulacji pochodzenia – określa on dopuszczalny udział produktów niepochodzących, które w wyniku kumulacji pochodzenia mogą być traktowane jako pochodzące z regionu czy kraju objętego systemem preferencji. Towar, który uzyskał preferencyjne pochodzenie na podstawie zasady kumulacji po-

<sup>24</sup> Wspólnota wprowadziła system preferencji celnych 1 lipca 1971 roku. Por. E. Kaliszuk, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej UE*, w: *Polska w Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, t. 2, Warszawa 2004, s. 101–107.

<sup>25</sup> A.A. Ambroziak, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z państwami trzecimi*, w: *Polska w Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, t. 1, Warszawa 2004, s. 209.

chodzenia może być wywieziony wraz z wymaganym dokumentem tylko do kraju, z którym zawarta jest umowa o kumulacji pochodzenia<sup>26</sup>.

Z drugiej jednak strony Wspólnotowy Kodeks Celny wymienia kilkanaście kategorii czynności prostych, które nie mogą być brane pod uwagę przy ustalaniu pochodzenia towaru w systemie preferencyjnego pochodzenia, takich jak: czynności mające zapewnić zachowanie produktów w dobrym stanie podczas transportu i magazynowania, łączenie i rozłączanie przesyłek, mycie, czyszczenie, usuwanie kurzu, farby, itp., prasowanie, proste malowanie i polerowanie, łuskanie i polerowanie ryżu i zbóż, drelowanie i obieranie owoców i warzyw, przesiewanie, sortowanie i klasyfikowanie towarów, proste czynności związane z pakowaniem (umieszczanie w butelkach, kartonach, puszkach itp.), umieszczanie lub nadrukowywanie znaków, logo, etykiet, proste mieszanie produktów, ubój zwierząt, prosty montaż, połączenie dwóch lub więcej ww. operacji<sup>27</sup>.

Podstawowym warunkiem zachowania i uznania statusu pochodzenia, występującym w umowach i jednostronnych decyzjach preferencyjnych Wspólnoty jest warunek bezpośredniego transportu z kraju pochodzenia do kraju przeznaczenia. Warunek ten zostaje zachowany, jeśli przewóz dokonywany jest przez kraje trzecie pod kontrolą celną – za pośrednictwem karnetu TIR, karnetu ATA – a towar przewożony lub składowany w kraju trzecim, nie był przedmiotem wolnego obrotu handlu, a podczas tranzytu nie został poddany czynnościom innym niż rozładunek, składowanie, załadunek – czyli takim, które mają na celu jedynie utrzymanie towaru w dobrym stanie<sup>28</sup>. W takim przypadku konieczne jest dostarczenie odpowiednich dokumentów wydanych przez uprawnione władze kraju tranzytu. Również transport towarów za pośrednictwem rurociągu przechodzącego przez terytoria krajów trzecich jest możliwy, dozwolony i spełnia warunek bezpośredniego dostarczenia.

Świadectwem dokumentującym pochodzenie towarów w ramach GSP jest świadectwo pochodzenia Form A, natomiast dokument świadectwo przewozowe EUR1, wystawiany przez dowolny organ celny może służyć do ustalenia preferencyjnego pochodzenia towaru. W krajach Wspólnoty dokumentami potwierdzającymi pochodzenie towaru są: świadectwo przewozowe EUR1, EUR2, Form A, deklaracja na fakturze, czasami przewiduje się procedury uproszczone.

---

<sup>26</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_3\\_3.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/7_3_3.html) (06.06.2008).

<sup>27</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_3\\_3.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/7_3_3.html) (08.06.2008).

<sup>28</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_3\\_3.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/7_3_3.html) (07.06.2008).

Tabela 6.1. Terminy ważności dokumentów we wspólnotowym systemie preferencji

Rodzaj umowy	Dowód pochodzenia	Okres ważności
EOG, Szwajcaria	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Algieria	EUR 1	5 miesięcy
Tunezja i Maroko	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Syria	EUR1	5 miesięcy,
Egipt, Jordania, Liban	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Izrael	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Ceuta i Melilla	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Wyspy Owcze	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Andora	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
AKP (Afryka, Karaiby, Pacyfik)	EUR1 deklaracja na fakturze	10 miesięcy 10 miesięcy
Kraje i terytoria zamorskie (OCT)	EUR1 deklaracja na fakturze	10 miesięcy 10 miesięcy
GSP (Ogólny System Preferencji)	EUR1 deklaracja na fakturze	10 miesięcy 10 miesięcy
Turcja (produkty stalowe i rolne)	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Albania, Bośnia i Hercegowina, Serbia, Czarnogóra	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Strefa Gazy, Zachodni Brzeg Jordanu	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Meksyk	EUR1 deklaracja na fakturze	10 miesięcy 10 miesięcy
Republika Południowej Afryki	EUR1 deklaracja na fakturze	10 miesięcy 10 miesięcy
Dawna Jugosłowiańska Republika Macedonii	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące
Chorwacja	EUR1 deklaracja na fakturze	4 miesiące 4 miesiące

Źródło: [www.mf.gov.pl/\\_files\\_/sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_3\\_5.html](http://www.mf.gov.pl/_files_/sluzba_celna/podrecznik_celny/7_3_5.html) (09.06.2008).

Towary wprowadzone do składu celnego, których pochodzenie zostało udokumentowane dowodem pochodzenia, podczas składowania nie zmieniają swojego pochodzenia.

Polskie przepisy wewnętrzne przewidują możliwość stosowania uproszczonego trybu dokumentowania pochodzenia towarów firmom mającym siedzibę na terytorium Polski, pod warunkiem, że są podmiotami, którymi kierują osoby nie skazane prawomocnym wyrokiem za przestępstwo przeciwko wiarygodności dokumentów, nie zalegają z cłem, podatkami, składkami na ubezpieczenie społeczne, nie zostało im cofnięte upoważnienie do stosowania uproszczonego sposobu dokumentowania pochodzenia towarów<sup>29</sup>.

W przypadkach budzących wątpliwości co do autentyczności świadectwa pochodzenia wystawionego za granicą, dyrektor polskiej izby celnej, który posiada prawo weryfikacji dowodów pochodzenia, ma prawo i obowiązek wystąpienia do zagranicznych organów celnych o weryfikację dowodów tam wystawionych<sup>30</sup>. W Polsce jedynym organem upoważnionym do wydawania wiążącej informacji o pochodzeniu towarów (WIP) – ważnej przez trzy lata – jest Warszawska Izba Celna.

---

<sup>29</sup> Wniosek musi być zgodny ze wzorem określonym w Załączniku nr 2 do Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 2004 w sprawie wzorów formularzy stosowanych w sprawach celnych.

<sup>30</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files\\_/sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/7\\_4.html](http://www.mf.gov.pl/_files_/sluzba_celna/podrecznik_celny/7_4.html)



## Rozdział 7

# Taryfa celna i nomenklatura towarowa

### 7.1. Pojęcie i istota nomenklatury towarowej

Taryfa celna (ang. – *customs tariff*, niem. – *Zolltarif*, franc. – *Tarif douanier*, ros. – *таможенный тариф*) jest to uporządkowany wykaz towarów (nomenklatura) zawierający zestawienie cel pobieranych od towarów przekraczających granicę celną danego kraju. Niekiedy przyjmuje się, że taryfa celna jest to wyszczególnienie towarów w pewnym celowym porządku (nomenklatura), cel od nich pobieranych (według stawek celnych) oraz podstaw ich wymiaru, a więc uznaje się nomenklaturę i stawki celne jako najistotniejsze składniki taryfy celnej<sup>1</sup>. W *Słowniku handlu zagranicznego*, taryfę celną zdefiniowano jako usystematyzowane zestawienie stawek celnych pobieranych przy przechodzeniu towarów przez granicę celną<sup>2</sup>.

Jednym z najistotniejszych elementów każdej taryfy celnej jest nomenklatura taryfowa. Zdaniem S. Waschko, dobra z punktu widzenia techniki i praktyki celnej nomenklatura powinna być zupełna (obejmująca wszystkie możliwe towary będące przedmiotem wymiany międzynarodowej), uzasadniona naukowo (jednoznacznie określająca jakość i przeznaczenie towaru), przejrzysta i nieskomplikowana (zawierająca odpowiedni podział na grupy, podgrupy, pozycje towarów itp., uniemożliwiająca dowolność interpretacji)<sup>3</sup>.

W praktyce z uwagi na ogromną ilość towarów będących przedmiotem wymiany międzynarodowej, postęp techniczny i pojawianie się całkiem nowych produktów, nomenklatura taryfowa musi mieć charakter ogólny. Z drugiej jednak

<sup>1</sup> Por. S. Waschko, *Systemy celne*, Warszawa 1971, s. 126.

<sup>2</sup> Por. K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, Warszawa 1986, s. 260.

<sup>3</sup> Por. S. Waschko, *Systemy celne*, op. cit., s. 127–129.

strony precyzyjna dyferencjacja taryfy celnej powinna zapobiegać dowolności w nazewnictwie i klasyfikowaniu towarów do poszczególnych grup lub pozycji towarowych.

W wielu krajach pierwsze taryfy celne układane były w porządku alfabetycznym (taryfa francuska do 1881 roku, taryfa niemiecka, która weszła z początkiem XX wieku, itp.). Obowiązujące od XVII wieku w Polsce instruktaże celne (dawna nazwa taryfy celnej) usystematyzowane były alfabetycznie według towarów, a później także grup towarowych, a w ramach tych grup porządek alfabetyczny stosowano do poszczególnych towarów.

Zróżnicowanie poszczególnych pozycji taryfowych (dyferencjacja lub specjalizacja taryfowa) połączone często z numeracją towarów grup towarowych następuje w większości krajów stopniowo w miarę rozszerzania się ilości towarów uczestniczących w wymianie<sup>4</sup>.

Na arenie międzynarodowej podejmowano wielokrotnie próby ujednolicenia tak nazewnictwa, jak i nomenklatury towarów dla potrzeb celnych. W 1913 roku w Brukseli w trakcie obrad II Międzynarodowej Konferencji w sprawie Statystyk Handlowych, przyjęto ujednoliconą nomenklaturę statystyczną, która zawierała podział towarów na pięć zasadniczych grup: I. zwierzęta żywe; II. żywność i napoje; III. surowce i materiały wstępnie przetworzone; IV. produkty przemysłowe; V. złoto i srebro.

W 1937 roku przyjęta została bardziej rozbudowana, Nomenklatura Genewska, która zawierała rozbudowany system oznaczania towarów. W Nomenklaturze Genewskiej, która zawierała około tysiąca pozycji, towary pogrupowano w 21 sekcji, 86 rozdziałów. Nomenklatura Genewska stanowiła punkt wyjścia do powojennych konwencji regulujących nazewnictwo i oznaczanie towarów.

Przyjęta w latach 50. XX wieku Konwencja Brukselska, obowiązująca od 11 września 1959 roku, wprowadziła Brukselską Nomenklaturę Towarową (*BTN – Brussels Tariff Nomenclature*), która przemianowana została w 1974 roku na Nomenklaturę Rady Współpracy Celnej (*CCCN – Customs Cooperation Council Nomenclature*).

Nomenklatura CCCN stanowiła systematyczny wykaz towarów obejmujący ponad tysiąc pozycji towarowych pogrupowanych w 99 grupach towarowych, które uszeregowano w 21 sekcjach (działach).

Konwencję Brukselską ratyfikowało ponad 50 krajów świata. Większość krajów wprowadziła jednak nazewnictwo i oznaczanie towarów oparte na CCCN.

<sup>4</sup> Numerację poszczególnych pozycji zastosowano na ziemiach polskich w Taryfie generalnej celnej, obowiązującej na terenie Królestwa Polskiego od 1827 r. Por. *ibidem*, s. 131.

W tym okresie własne nazewnictwo i oznaczanie towarów stosowały między innymi takie kraje, jak USA czy ZSRR.

W latach 70. XX wieku podjęto próbę opracowania jednolitego systemu nomenklatury towarowej, który uwzględniał by z jednej strony Nomenklaturę Rady Współpracy Celnej – CCCN, a z drugiej – nazewnictwo stosowane w Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu (*SITC – Standard International Trade Classification*), która została wydana w 1950 roku przez Biuro Statystyczne Sekretariatu ONZ w celu ujednolicenia sposobu klasyfikowania wszystkich towarów objętych handlem międzynarodowym<sup>5</sup>. W opracowywaniu ujednoliconej nomenklatury towarowej brały udział prawie wszystkie ważniejsze kraje rozwinięte gospodarczo i rozwijające się (z byłych krajów socjalistycznych w pracach uczestniczyła jedynie Czechosłowacja). W połowie lat 80. na 61. i 62. Sesji Rady Współpracy Celnej zaakceptowano projekt międzynarodowej konwencji o wprowadzeniu nowego systemu oznaczania towarów o nazwie Zharmonizowany System Oznaczania i Kodowania Towarów (*HS – Harmonized Commodity Description and Coding System*). System Zharmonizowany (*Harmonised System – HS*) został wprowadzony w życie 14 czerwca 1983 roku. Konwencja ta została wystawiona do podpisu w grudniu 1986 roku. Początkowo planowano wprowadzenie Konwencji w życie z dniem 1 stycznia 1987 roku, termin ten został przesunięty jednak o rok.

Pierwszego stycznia 1988 roku 38 krajów świata w tym wszystkie kraje EWG wprowadziło w życie Konwencję o Systemie Zharmonizowanym. Unia Europejska jest stroną Konwencji od 1 stycznia 1988 roku, Polska – dopiero od 1 stycznia 1996 roku<sup>6</sup>.

## 7.2. System Zharmonizowany (HS)

System HS został przyjęty w ramach ONZ jako wyjściowy układ klasyfikacyjny dla obrotów handlu międzynarodowego<sup>7</sup>. Niemniej, niektóre kraje w dalszym ciągu stosowały taryfy bazujące na własnym nazewnictwie towarowym. Taryfa chińska zawierała dwie kolumny stawek celnych: minimalne (stosowane wobec krajów, z którymi podpisano porozumienie o KNU) oraz stawki powszechne (stosowane wobec towarów pochodzących z pozostałych krajów). Także taryfa celna wprowadzona w ZSRR od 1 stycznia 1983 roku zbudowana została na bazie własnej nomenklatury, w której znajdowało się 9 działów i 318 pozycji taryfowych

<sup>5</sup> Por. *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1993*, Warszawa 1993, s. XII.

<sup>6</sup> Dz. U. z 1997 r., nr 11, poz. 62; D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, Warszawa 2004, s. 14.

(dla porównania Brukselska Nomenklatura Taryfowa przewidywała od 2 do 7 tysięcy pozycji taryfowych).

We wstępie Konwencji o Systemie Zharmonizowanym przyjmuje się, że celem nowych rozwiązań jest:

- umożliwienie szczegółowej klasyfikacji towarów dla potrzeb celnych i statystycznych,
- ułatwienie zbierania, porównywania i analizowania statystyk związanych głównie z handlem międzynarodowym,
- ułatwienie prowadzenia handlu zagranicznego,
- zmniejszenie wydatków związanych z opisem, klasyfikacją i kodowaniem towarów przy zmianie systemu klasyfikacyjnego,
- ułatwienie standaryzacji dokumentów handlowych i przekazywania danych,
- dostosowanie klasyfikacji towarów do zmian w technologii produkcji i strukturze handlu międzynarodowego,
- zapewnienie porównywalności danych dla potrzeb negocjacji handlowych,
- zapewnienie ścisłej korelacji pomiędzy statystykami dotyczącymi handlu międzynarodowego i produkcji przemysłowej i rolniej,
- stworzenie jednolitego systemu klasyfikacji towarów dla potrzeb taryf frachtowych i statystyki transportowej.

Zgodnie z Konwencją, każdy kraj będący stroną Konwencji o Zharmonizowanym Systemie Oznaczania i Kodowania Towarów był zobowiązany do dostosowania swojej nomenklatury taryfowej do Systemu HS oraz publikować swoją statystykę dotyczącą handlu zagranicznego w układzie 6-cyfrowych kodów HS. Konwencja powołała Komitet Systemu Zharmonizowanego, który odpowiada za jednolitą wykładnię i interpretację Systemu HS, publikuje informacje dotyczące klasyfikacji towarowej, itp., udziela też stosownych interpretacji dla potrzeb krajów stron Konwencji. Zalecenia dotyczące jednolitości interpretacji i zasad stosowania Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS) zatwierdza Rada Światowej Organizacji Celnej (WCO), której Polska jest członkiem<sup>8</sup>.

Nomenklatura HS przeznaczona była do wykorzystania w statystyce, handlu międzynarodowym i w transporcie. Zawierała 5019 towarów lub grup towarowych określonych kodem 6-cyfrowym wraz z niezbędnymi definicjami poszczególnych pozycji i opisem ułatwiającym interpretację i stosowanie. W porównaniu z poprzednią nomenklaturą CCCN, w Systemie Zharmonizowanym (HS) wzro-

<sup>7</sup> Por. *Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN*, Warszawa 1994, s. VI.

<sup>8</sup> M. Nogaj, *Tak albo tak. Podwójny system interpretacji przepisów celnych*, „Rzeczpospolita” nr 155 (6232) z 5.07.2002.

sła liczba poszczególnych pozycji, zachowano natomiast liczbę 21 działów i 99 rozdziałów. Każda pozycja określona została 4-cyfrowym kodem, w którym dwie pierwsze cyfry oznaczały numer rozdziału, a dwie kolejne numer danej pozycji w rozdziale. W stosunku do 311 pozycji występujących w nomenklaturze, towar został określony na poziomie 4-cyfrowym, co powoduje że nie ma możliwości dalszego podziału na podpozycje. (W kodzie 6-cyfrowym w takim przypadku na pozycjach 5 i 6 wpisane są zera.)

Nomenklatura Zharmonizowanego Systemu (HS) stworzona była w myśl zasady, że towary klasyfikowane są według stopnia przetworzenia, poczynając od surowców, produktów nieprzetworzonych do wyrobów gotowych. Nomenklatura HS przewidywała zachowanie 3 rozdziałów (rozdziały: 77, 98 i 99) do przyszłego zastosowania w ramach Systemu HS (rozdział 77) lub specjalnego wykorzystania przez kraje strony Konwencji (rozdziały 98 i 99).

Tabela 7.1. Struktura Systemu Zharmonizowanego (Harmonised System – HS)

Wyszczególnienie	Wyjaśnienie
1. Data wprowadzenia Systemu HS	System HS wprowadzono w życie Międzynarodową Konwencją w sprawie Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów, sporządzoną pod auspicjami Rady Współpracy Celnej w Brukseli 14 czerwca 1983 r.
2. Termin obowiązywania Konwencji o Systemie HS	W krajach UE od 1.01.1988 r. W Polsce od 1.01.1996 r.
3. Zasada szeregowania towarów	Stopień przetworzenia towaru, najpierw surowce, produkty nieprzetworzone, półwyroby, na końcu wyroby gotowe, przetworzone
4. Interpretacja Systemu HS	System HS zawiera Ogólne Reguły Interpretacji Systemu Zharmonizowanego. Rada Współpracy Celnej wydała Noty Wyjaśniające do HS
5. Struktura wewnętrzna HS	21 sekcji 97 działów 1241 pozycji towarowych
6. Sposób określenia towaru	a) Każda pozycja określona kodem 4-cyfrowym (dwie pierwsze cyfry oznaczają dział, dwie następne miejsce pozycji w dziale) b) każda podpozycja oznaczona została 6-cyfrowym kodem (cztery cyfry oznaczają pozycje a kolejne dwie podpozycję)

Źródło: *Polski podręcznik celny*, [www.mf.gov.pl/files/sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/6\\_00\\_00](http://www.mf.gov.pl/files/sluzba_celna/podrecznik_celny/6_00_00) (05.10.2006).

Z dawnych krajów socjalistycznych, w pracach nad Zharmonizowanym Systemem Oznaczania i Kodowania Towarów uczestniczyły jedynie Czechosłowacja i Węgry<sup>9</sup>. Polska ratyfikowała Konwencję w sprawie Zharmonizowanego systemu oznaczania i kodowania towarów 17 sierpnia 1995 roku<sup>10</sup>. Tekst systemu HS został włączony do polskiej nomenklatury towarowej taryfy celnej<sup>11</sup>. Wyjaśnienia interpretacyjne systemów HS i CN i taryfy celnej regulowane były stosowanymi zarządzeniami ministra finansów<sup>12</sup>.

### 7.3. Nomenklatura Scalona (*Combined Nomenclature* – CN)

Rozwinięciem międzynarodowego systemu klasyfikacji towarów HS jest Scalona Nomenklatura (CN – *Combined Nomenclature*) zastosowana w krajach Wspólnot Europejskich. Kod CN jest rozbudowanym dla potrzeb Wspólnot Europejskich o 7 i 8 cyfrę kodem HS. Nomenklatura Scalona (CN) skonstruowana została przy założeniu, iż towary są grupowane, poczynając od surowców aż do wyrobów przetworzonych<sup>13</sup>. Scalona Nomenklatura CN wprowadzona została Rozporządzeniem Rady (EWG) z 23 lipca 1987 roku, a weszła w życie w 1988 roku<sup>14</sup>.

Nomenklatura Scalona obejmuje nomenklaturę Systemu Zharmonizowanego; wspólnotowe podpodziały do tej nomenklatury nazywane podpozycjami CN; oraz przepisy wstępne, uwagi do sekcji lub działów oraz przypisów odnoszące się do podpozycji CN<sup>15</sup>.

Każda podpozycja CN posiada 8-cyfrowy numer kodowy, w którym sześć pierwszych cyfr stanowią numery kodowe pozycji i podpozycji nomenklatury Systemu Zharmonizowanego, natomiast cyfry siódma i ósma określają podpozycje CN. (Jeśli podpozycja systemu HS nie jest dzielona dla celów wspólnotowych, cyfry siódma i ósma oznaczone są cyframi „00”.)

<sup>9</sup> „Rynki Zagraniczne” nr 62 (4838) z 23.05.1988.

<sup>10</sup> Dz. U. z 1997, nr 11, poz. 62; także M. Nogaj, *Podwójny standard w interpretacji przepisów celnych*, „Rzeczpospolita” nr 155 (6232) z 5.07.2002.

<sup>11</sup> Dz. U. z 2001 r., nr 151, poz. 1701.

<sup>12</sup> Rozporządzenie z 24 sierpnia 1999 r., Dz. U. nr 74, poz. 830.

<sup>13</sup> Rozp. Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r., w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej taryfy celnej, Dz. U. UE L z dnia 7 września 1987 r. (wielokrotnie zmieniane).

<sup>14</sup> *Ibidem*.

<sup>15</sup> Nomenklatura Scalona zawarta jest w załączniku do Rozporządzenia wprowadzającego CN.

Aktem prawnym wprowadzającym nomenklaturę CN ustanowiono Zintegrowaną Taryfę Wspólnot Europejskich Taric. Taric opiera się na nomenklaturze CN i obejmuje dodatkowe podpodziały wspólnotowe zwane „podpozycjami Taric” identyfikowane przez dziewiątą i dziesiątą cyfrę, które z ośmioma cyframi kodu CN stanowią numery kodów Taric (jeśli podpodział wspólnotowy nie występuje, cyfry dziewiąta i dziesiąta określone są cyframi „00”)<sup>16</sup>.

W celu zastosowania szczególnych środków wspólnotowych (które nie są zakodowane lub są zakodowane tylko częściowo za pomocą dziewiątej i dziesiątej cyfry), można stosować dodatkowe 4-cyfrowe kody Taric.

Zintegrowana taryfa Wspólnot Europejskich Taric jest wykorzystywana przez Komisję Europejską i poszczególne kraje członkowskie przede wszystkim w celu stosowania środków wspólnotowych dotyczących przywozu towarów na obszar celny Wspólnoty oraz znacznie rzadziej, środków związanych z wywozem towarów z obszaru celnego Wspólnoty. Kraje członkowskie mogą dodawać podpodziały lub dodatkowe numery kodowe, kierując się własnymi celami dla potrzeb krajowych<sup>17</sup>.

Zintegrowana Taryfa Wspólnot Europejskich Taric wykorzystuje 10-cyfrową nomenklaturę, na którą składają się dział HS, pozycja HS, podpozycja HS, kod CN, kod Taric, dodatkowy 4-cyfrowy kod Taric.

<sup>16</sup> Art. 3 Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r., *op. cit.*

<sup>17</sup> Zarządzeniem nr 43 Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z 17 grudnia 1993 r., wprowadzono z dniem 1 stycznia 1994 r. do stosowania w statystyce i ewidencji handlu zagranicznego Polską Scaloną Nomenklaturę Towarową Handlu Zagranicznego (PCN). Do wyjaśniania wszelkich wątpliwości związanych ze stosowaniem w praktyce PCN i ustalania wykładni upoważniony był Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki. Polska Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego opracowana została na podstawie nomenklatury CN stosowanej przez Wspólnoty między innymi przez dodanie 9 cyfry umożliwiającej wprowadzenie dodatkowej podpozycji. Dostosowując nomenklaturę CN do praktyki polskiej (PCN) przyjęto następujące założenia: symbolika i nazewnictwo poszczególnych pozycji taryfowych muszą być zgodne z rozwiązaniami stosowanymi w ramach CN; wszelkie wyjaśnienia dotyczące zakresu przedmiotowego poszczególnych grupowań były przejęte bezpośrednio z CN; jednostki miar stosowane w handlu międzynarodowym obok jednostek masy powinny być zamieszczone w nomenklaturze; podawanie wyjaśnień związanych ze sprawami celnymi (wyjaśnienia tego rodzaju występują w CN) jest zbędne; wprowadzana nomenklatura, zastępując stosowaną dotychczas Nomenklaturę Towarową Handlu Zagranicznego, powinna uwzględniać potrzeby międzynarodowej współpracy gospodarczej, jak też zawartych przez Polskę porozumień o tworzeniu stref wolnego handlu i przyszłych procesów integracyjnych.

Schemat 7.1. Struktura kodu Taric i kodu dodatkowego Taric

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4
1	2	← Nr działu HS											
1	2	3	4	← Pozycja HS									
1	2	3	4	5	6	← Podpozycja HS							
						7	8	← Kod CN					
								9	10	← Kod Taric			
Dodatkowy kod Taric →										1	2	3	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.mf.gov.pl/\\_files\\_/sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/6\\_00\\_00/6\\_7\\_3.html](http://www.mf.gov.pl/_files_/sluzba_celna/podrecznik_celny/6_00_00/6_7_3.html) (01.06.2008).

10-cyfrowy kod Taric wprowadzony równocześnie z Nomenklaturą Scaloną w 1987 roku określał dodatkowe środki wspólnotowe stosowane wobec obrotu realizowanego na terenie Wspólnot Europejskich. Z chwilą wprowadzenia, w Taric przewidywano możliwość stosowania 17 różnego rodzaju środków wspólnotowych, takich jak: zawieszenia taryfowe, kontyngenty taryfowe, preferencje taryfowe (w tym kontyngenty i plafony)<sup>18</sup>, system ogólnych preferencji taryfowych mających zastosowanie do krajów rozwijających się, cła antydumpingowe i wyrównawcze, elementy rolne, wartości jednostkowe, ceny referencyjne i minimalne, zakazy przywozu, nadzór przywózowy, uzupełniający mechanizm handlowy, zakazy wywozu, ograniczenia wywozowe, nadzór wywózowy, refundacje wywózowe<sup>19</sup>.

**Dodatkowy 4-cyfrowy lub 4-literowy kod Taric** jest rozwinięciem i uzupełnieniem a zarazem uszczegółowieniem kodu Taric. Dodatkowe kody Taric stanowią osobną nomenklaturę towarową, która posiada odrębne przepisy i zasady jej stosowania, dodawane do obowiązującej nomenklatury towarowej. W kodach dodatkowych Taric określa się między innymi stosowanie takich środków, jak: cła antydumpingowe, zaniechanie poboru należności celnych w odniesieniu do niektórych substancji farmaceutycznych, dodatkowe kody Meursing opisujące skład surowcowy niektórych produktów rolnych, itp.

<sup>18</sup> **Kontyngent taryfowy** to określona ilość lub wartość towarów w przywozie na polski obszar celny, dla których ustanowiono obniżone stawki celne, natomiast **plafon taryfowy** to określona ilość lub wartość towarów w przywozie na polski obszar celny lub w ich wywozie poza polski obszar celny, dla których ustanowiono obniżone stawki celne; określona ilość lub wartość towarów może być realizowana, a nawet przekroczona, przed terminem przywrócenia stosowania stawek celnych, określonych w taryfie celnej.

<sup>19</sup> Art. 2 Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r., *op. cit.*



Od 1 stycznia 2005 roku istnieje nomenklatura produktów rolnych dla celów refundacji wywozowych, która stanowi swoiste rozszerzenie nomenklatury CN o kolejne cyfry.

**W praktyce towar może mieć przypisane różnego rodzaju środki, które powodują rozbudowanie liczby znaków kodu aż do 26, a składać się na niego mogą kolejno:**

**10-cyfrowy kod Taric,**

**+ 4-cyfrowy kod dodatkowy Taric,**

**+ 4-cyfrowy dodatkowy kod Taric,**

**+ 4-znakowy kod dodatkowy krajowy dla podatku akcyzowego,**

**+ 4-znakowy kod dodatkowy dla podatku VAT<sup>20</sup>.**

Tabela 7.2. Typy kodów dodatkowych i ich powiązania ze środkami

Typ kodu dodatkowego	Kod dodatkowy	Wyszczególnienie środków
0	000-999	Państwa członkowskie
1	000-999	Państwa członkowskie
2	000-999	Preferencje taryfowe
3	000-599 600-799 800-999	Ograniczenie Nadzór monetarny tekstylia Zakaz
4	000-999	Ograniczenia (bez towarów podwójnego zastosowania)
D	000-999	Ograniczenie „Towary podwójnego przeznaczenia”
P	000-999	Refundacje podstawowych produktów (RIX)
6	000-899 900-999	Tabele rolne (inne niż Meursing)
8	000-999	Antydumping
A	000-999	Antydumping
9	000-999	Refundacje wywozu
F	000-999	Ceny referencyjne produktów z ryb
V	000-999	Podatek VAT (krajowy)
X	000-999	Podatek akcyzowy (krajowy)
T	000-999	Dozór techniczny (krajowy)
J	000-999	Kontrola jakości handlowej (krajowy)
K	000-999	Kontrola sanitarna (krajowy)

Źródło: [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/6\\_00\\_00/6\\_7\\_3.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/6_00_00/6_7_3.html) (01.06.2008).

<sup>20</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/6\\_00\\_00/6\\_7\\_3.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/6_00_00/6_7_3.html) (01.06.2008).

Tabela 7.3. Zmiany w Nomenklaturze Scalonej w latach 1988–2008

Rok	Kody nowe	Kody usunięte	Liczba kodów CN zmienionych	Liczba kodów CN w Taryfie celnej
1988	9506	0	9506	9506
1989	148	75	223	9579
1990	237	121	358	9695
1991	125	77	202	9743
1992	206	112	318	9837
1993	335	266	601	9906
1994	430	228	658	10108
1995	849	509	1358	10448
1996	1133	1086	2219	10495
1997	279	168	447	10606
1998	310	329	639	10587
1999	144	303	447	10428
2000	109	223	332	10314
2001	50	90	140	10274
2002	780	654	1434	10400
2003	19	15	34	10404
2004	273	503	776	10174
2005	97	175	272	10096
2006	486	1034	1951	9725
2007	917	1034	1951	9725
2008	75	96	171	9699

Źródło: [www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&dzial=516&d=101393](http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=2&dzial=516&d=101393) (31.05.2008).

Komisja Europejska jest zobowiązana do corocznego publikowania pełnej wersji Nomenklatury Scalonej wraz z obowiązującymi stawkami celnymi w dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich nie później niż 31 października danego roku, jeśli mają wejść w życie od 1 stycznia roku następnego. Współcześnie Wspólna Taryfa celna i Taric są rozpowszechniane w krajach członkowskich w formie elektronicznej. Zmiany w zewnętrznej Taryfie celnej może dokonywać jedynie Wspólnota Europejska. Każdy podmiot zainteresowany uzyskaniem danych dotyczącej środków polityki handlowej Wspólnoty Europejskiej, może uzyskać odpowiednie informacje za pośrednictwem bazy danych Taric<sup>21</sup>, wprowadzając do systemu dane dotyczące towaru (kod nomenklatury), kraju pochodzenia/ lub przeznaczenia.

<sup>21</sup> [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm) (03.06.2008).

W Polsce za pośrednictwem Systemu ISZTAR – Informacji taryfowej, można uzyskać: informacje dotyczące warunków prowadzenia obrotu towarowego, dane unijne (w języku polskim), pochodzące z systemu Taric oraz polskie dane dotyczące podatku VAT i akcyzy, jak też dane przygotowane przez niektóre krajowe środki nie zintegrowane w bazie Taric<sup>22</sup>.

W praktyce Komisja (WE) co roku dokonywała zmian w Nomenklaturze Scalonej (tab. 7.3). W taryfie celnej obowiązującej w 2008 roku zmniejszono o 26 liczbę kodów (w stosunku do Taryfy obowiązującej w 2007 roku), usunięto kody, które dotyczyły towarów rzadko występujących w wymianie oraz uproszczono zapisy i klasyfikacje dotyczące niektórych towarów<sup>23</sup>.

Klasyfikacja towarów w Nomenklaturze Scalonej (CN) opracowana została przy zachowaniu następujących ogólnych zasad: tytuły sekcji, działów, poddziałów, mają znaczenie orientacyjne. Szczegółowe zasady określone są w komentarzu (uwagach) do sekcji czy działu stanowiących swoistą wykładnię przepisów dotyczących klasyfikacji towarów do sekcji, działów i poddziałów, podpozycji, klasyfikacji materiałów i substancji do produkcji, opakowań, sposobu kwalifikowania towarów przeznaczanych dla różnych celów itp., przy czym obowiązuje generalna zasada, że pozycja określająca towar w sposób najbardziej szczegółowy ma pierwszeństwo przed pozycjami określającymi towar w sposób bardziej ogólny, a towary, które nie mogą być klasyfikowane w sposób precyzyjny, powinny być klasyfikowane do pozycji, w której znajdują się towary do nich najbardziej zbliżone (zob. tab. 7.4).

Zgodnie z wykładnią Nomenklatury Scalonej (CN), podstawowe znaczenie mają stawki celne konwencyjne, wskazane w kolumnie trzeciej tabeli stawek celnych. Stawki konwencyjne stosowane są wobec towarów przywożonych pochodzących z państw, które są stronami Układu GATT/WTO lub z którymi Wspólnota Europejska zawarła umowy zawierające klauzulę największego uprzywilejowania (KNU) (zob. tab. 7.5).

We Wspólnotowej Taryfie celnej występują ponadto stawki autonomiczne, preferencyjne, ryczałtowe<sup>24</sup>.

<sup>22</sup> <http://ishtar.mf.gov.pl> (03.06.2008).

<sup>23</sup> Rozp. Komisji (WE) nr 1214/2007 z dnia 20 września 2007 r., zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej. Dz.U. L. 286 z dnia 31 października 2007 r.

<sup>24</sup> W Polsce 1 stycznia 1998 wszedł w życie Kodeks celny oraz nowa taryfa celna. W taryfie celnej, obok stawek celnych ustalono sposoby, warunki i zakres stawek celnych, wykazy krajów i regionów, których dotyczą określone stawki celne oraz ogólne zasady interpretacji Nomenklatury Scalonej i jednostki miar. Z punktu widzenia sposobu obliczania należności celnych, w polskiej taryfie celnej od szeregu lat stosowane były stawki

Tabela 7.4. Ogólne reguły interpretacji Nomenklatury Scalonej CN

Wyszczególnienie	Zasady interpretacji
1. Tytuły sekcji, działów i poddziałów	Mają znaczenie pomocnicze, dla celów prawnych klasyfikację należy ustalać zgodnie z brzmieniem pozycji i uwag do sekcji
2. Klasyfikacja wyrobów niekompletnych lub niegotowych	Tak samo jak wyrób kompletny i gotowy, jeśli posiadają zasadnicze cechy wyrobu kompletnego lub gotowego
3. Materiały i substancje	Informacje zawarte w treści pozycji o materiale lub substancji należy tak samo interpretować w odniesieniu do stanu czystego, mieszaniny lub połączenia z innymi materiałami lub substancjami
4. Klasyfikacja do kilku pozycji	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pozycja opisująca towar w sposób najbardziej szczegółowy ma pierwszeństwo przed pozycjami określającymi towar w sposób ogólny</li> <li>2. W przypadku gdy dwie lub więcej pozycji odnosi się do materiałów lub substancji zawartych w mieszaninie, przeznaczonych do sprzedaży detalicznej, pozycje te należy uznawać za równorzędne</li> <li>3. Do wyrobów stanowiących mieszaniny różnych materiałów lub substancji, przeznaczonych do sprzedaży detalicznej, do których nie da się zastosować sposobów ww. wymienionych, należy stosować pozycję obejmującą materiał lub komponent decydujący o zasadniczym charakterze wyrobu</li> <li>4. Towary, które nie mogą być klasyfikowane według powyższych reguł, powinny być klasyfikowane do pozycji towarów, do których są najbardziej zbliżone</li> </ol>
5. Klasyfikacja opakowań	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Futerały do aparatów fotograficznych, instrumentów muzycznych, broni, przyborów kreślarskich, naszyjników itp., specjalnie dostosowane do przechowywania wyrobów lub ich kompletów, nadające się do długotrwałego użytkowania i występujące z wyrobami, do których są przeznaczone, należy klasyfikować razem z wyrobami, gdy są one normalnie z nimi sprzedawane</li> <li>2. Opakowania i pojemniki, jeżeli są zazwyczaj stosowane do tego typu wyrobów, należy klasyfikować razem z tymi towarami. Postanowienie to nie ma jednak zastosowania, jeżeli opakowania nadają się w sposób oczywisty do ponownego użytku</li> </ol>
6. Klasyfikacja towarów do podpozycji	Klasyfikacja towarów do podpozycji tej samej pozycji powinna być przeprowadzona zgodnie z ich treścią i uwagami do nich, przy założeniu, że tylko podpozycje na tym samym poziomie mogą być porównywane

Źródło: opracowanie własne na podstawie Załącznika I do Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r., w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej taryfy celnej, Dz. U. UE L z dnia 7 września 1987 r. (wraz ze zmianami).

Tabela 7.5. Ogólne reguły dotyczące cel według CN

Wyszczególnienie	Ogólne zasady
1. Rodzaj stawek celnych występujących w WTC, obowiązujących po 01.01.2008	1. Stawki konwencyjne (wymienione w kolumnie 3) stosowane wobec towarów pochodzących z krajów GATT/WTO lub z krajów, z którymi WE zawarła umowy zawierające KNU 2. Stawki autonomiczne 3. Preferencyjne stawki celne 4. Stawki ryczałtowe 5. Stawki stosowane przez kraje członkowskie inne niż występujące w WTC, jeżeli ich zastosowanie jest uzasadnione prawem wspólnotowym
2. Sposób obliczania	1. Cła wyrażone w postaci stawek celnych procentowych są cłami <i>ad valorem</i> . 2. Cła specyficzne
3. Symbol „EA”	Towary nim oznaczone obciążone są elementem rolnym: a) dodatkowe cła za cukier (AD S/Z) b) dodatkowe cła za mąkę (AD F/M)
4. Symbol „AD S/Z” lub „AD F/M” w działach 17 do 19	Maksymalna stawka celna składa się ze stawki <i>ad valorem</i> powiększonej o dodatkowe cło dla niektórych rodzajów cukru lub za mąkę
5. Symbol „€”% vol/hl w dziale 22	Cło specyficzne wyrażone w euro, musi być obliczone za każdą procentową objętość alkoholu za hektolitr. Napój o procentowej objętości alkoholu wynoszącej 40% musi być liczony następująco: $1\text{€}/\% \text{ vol/hl} = 1\text{€} \times 40$ – cło w wysokości 40€ za hektolitr $1\text{€}/\% \text{ vol/hl} = 1\text{€} \times 40$ plus 5€ – cło w wysokości 45€ za hektolitr
6. Wartość minimalna (MIN)	Cło obliczone musi być porównane z cłem minimalnym. Jeśli wyliczone cło jest mniejsze od cła minimalnego, to cło ustalone jest według wartości minimalnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie Załącznika I do Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87, *op. cit.*

W odniesieniu do towarów pochodzenia przemysłowego dominują stawki celne procentowe *ad valorem*. Stawki autonomiczne występują głównie w odniesieniu do produktów pochodzenia rolnego. Symbol „EA” pojawiający się w Taryfie celnej oznacza, że towary obciążone są „elementem rolnym”, natomiast

**ad valorem** (od wartości – stawka wyrażona jest w % w stosunku do wartości celnej towaru), **stawki specyficzne** (*ad spetiem* – to wyrażona w euro wysokość cła w stosunku do jednostki masy lub miary przywożonego towaru) oraz **stawki mieszane**.

symbole „AD S/Z” lub „AD F/M” pojawiające się przy niektórych towarach działów 17, 18 lub 19, oznaczają, iż maksymalna stawka celna składa się ze stawki *ad valorem* powiększonej o dodatkowe cło dla niektórych rodzajów cukru lub za mąkę<sup>25</sup>. Symbol „€”% vol/hl w dziale 22 oznacza, że cło specyficzne wyrażone w euro, musi być obliczane za każdą procentową objętość alkoholu za hektolitr. Dodatkowo, jeśli w odniesieniu do danego produktu wskazany jest symbol „MIN” naliczone cło nie może być niższe od cła minimalnego obowiązującego w Taryfie dla danego produktu.

W Taryfie celnej Wspólnoty Europejskiej obok stawek od wartości występują także stawki celne kwotowe i specyficzne. W celu ustalenia należności celnych przywozowych stosuje się kursy walut publikowane w Dzienniku Urzędowym WE (zgodnie z art. 18 WKC)<sup>26</sup>. W Polsce dla określenia wartości celnej stosuje się kursy średnie walut obcych w złotych, wyliczane i ogłaszane przez NBP (kursy te są ustalane w przedostatnią środę miesiąca i obowiązują przez cały następny miesiąc).

W odniesieniu do niektórych grup towarowych Nomenklatura Scalona (CN) przewiduje zawieszenie stawek celnych, zwolnienie z cła (zob. tab. 7.6). **Stawki celne zawieszone** dotyczą towarów przeznaczonych do włączenia do statków, łodzi lub jednostek pływających, do celów ich budowy, przebudowy, naprawy, konserwacji lub ich wyposażenia, towarów przeznaczonych do włączenia do platform wiertniczych lub produkcyjnych, itp.

**Zwolnienie z cła** przewidziano w odniesieniu do cywilnych statków powietrznych, niektórych towarów używanych w cywilnych statkach powietrznych i przeznaczonych do włączenia do tych statków w trakcie budowy, naprawy, konserwacji itp., naziemnych samolotów szkolnych do nauki latania i ich części do użytku cywilnego oraz w odniesieniu do określonych produktów farmaceutycznych.

<sup>25</sup> Od lat w polskiej taryfie celnej, w działach: 8 (Owoce i orzechy jadalne, skórki owoców cytrusowych lub melonów); 17 (cukry i wyroby cukiernicze); 18 (kakao i przetwory z kakao); 19 (Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka, pieczywa cukiernicze); 20 (Przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub innych części roślin); 21 (Różne przetwory spożywcze), występowały symbole DCC, DCC\*, DCC\*\* które oznaczały konieczność uiszczenia dodatkowego cła za cukier. W działach 17, 18, 19, dodatkowo pojawiał się symbol\*, który oznaczał, że pobierane było cło w wysokości stawki *ad valorem* powiększonej o kwotę 0,0017 euro za każdy dag lub 1% cukru w jednym kilogramie produktu.

<sup>26</sup> Równowartość w euro w walutach krajowych państw członkowskich, innych niż uczestniczące państwa członkowskie zdefiniowane w Rozporządzeniu Rady (WE) nr 974/98, należy stosować zgodnie z art. 18 Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92.

Tabela 7.6. Specjalne uregulowania dotyczące niektórych towarów według CN

Reguły	Wyszczególnienie
1. Stawki celne zawieszone	1. W odniesieniu do towarów przeznaczonych do włączenia do statków, łodzi lub jednostek pływających, do celów ich budowy, przebudowy, naprawy, konserwacji lub ich wyposażenia 2. W odniesieniu do towarów przeznaczonych do włączenia do platform wiertniczych lub produkcyjnych
2. Zwolnienia z cła	1. Przewidziane w odniesieniu do cywilnych statków powietrznych, niektórych towarów używanych w cywilnych statkach powietrznych i przeznaczonych do włączenia do tych statków w trakcie budowy, naprawy, konserwacji itp., naziemnych samolotów szkolnych do nauki latania i ich części do użytku cywilnego 2. Przewidziane dla niektórych produktów farmaceutycznych (przede wszystkim objętych numerami CAS – numerami rejestru chemicznej służby informacyjnej oraz międzynarodowymi niezastrzeżonymi nazwami (INN))
3. Ryczałtowe stawki celne	Cło tego typu naliczane jest w odniesieniu do towarów umieszczanych w przesyłkach wysyłanych przez osoby prywatne innym osobom prywatnym lub umieszczane w bagażu podróжных, pod warunkiem, że taki przywóz nie ma charakteru handlowego
4. Uprzywilejowane traktowanie taryfowe	Stosowane jest w odniesieniu do towarów: a) nienadających się do spożycia; b) nasion przeznaczonych do sadzenia lub siewu spełniających odpowiednie wspólnotowe wymagania; c) gazy młynarskiej, niegotowej, przeznaczonych do odsiewania lub podobnych celów przemysłowych; d) niektórych świeżych winogron stołowych, tytoniu, saletry pod warunkiem przedstawienia należycie potwierdzonego świadectwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie Załącznika I do Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87, *op. cit.*

**Ryczałtowe stawki celne** stosowane są w odniesieniu do towarów umieszczanych w przesyłkach wysyłanych przez osoby prywatne innym osobom prywatnym lub umieszczane w bagażu podróжных, pod warunkiem, że taki przywóz nie ma charakteru handlowego (zob. tab. 7.6.). Od pierwszego grudnia 2008 roku obowiązywać będzie ryczałtowa stawka celna w wysokości 2,5% *ad valorem* pod warunkiem, że wartość towarów podlegających opłatom celnym przywozowym nie będzie przekraczać 700 euro na przesyłkę lub podróжного. Towar umieszczany w przesyłce przez osoby prywatne nie ma charakteru handlowego, jeśli ma charakter okazjonalny, przeznaczony jest na użytek własny odbiorcy lub jego rodziny, jest wysłany przez nadawcę bez jakichkolwiek opłat, a ilość i charakter nie wskazują na przeznaczenie handlowe.

Towary umieszczone w bagażu podróżnych nie mają charakteru handlowego, jeśli mają charakter okazjonalny i składają się wyłącznie z towarów przeznaczonych na użytek własny podróżnych lub ich rodzin, lub z towarów przeznaczonych na prezenty, przy czym rodzaj i ilość takich towarów nie może wskazywać na przywóz w celach handlowych<sup>27</sup>.

Uprzywilejowane traktowanie taryfowe stosowane jest w odniesieniu do towarów:

- a) nienadających się do spożycia,
- b) nasion przeznaczonych do sadzenia lub siewu spełniających odpowiednie wspólnotowe wymagania,
- c) gazy młynarskiej, niegotowej, przeznaczonych do odsiewania lub podobnych celów przemysłowych,
- d) niektórych świeżych winogron stołowych, tytoniu, saletry pod warunkiem przedstawienia należycie potwierdzonego świadectwa<sup>28</sup>.

Przystępując do Unii Europejskiej, Polska przyjęła wszystkie akty prawne regulujące politykę handlową, w tym Wspólną Taryfę Celną, Zintegrowaną Taryfę Celną Wspólnoty Europejskiej Taric. Polska tym samym przyjęła także wszystkie uregulowania dotyczące nomenklatury towarowej i statystycznej w tym: wspólnotowe stawki celne autonomiczne i konwencyjne, wspólnotowy system preferencji celnych, związanie stawek celnych na poziomie wynikającym z zobowiązań Wspólnot Europejskich podjętych w trakcie negocjacji Rundy Urugwajskiej. Należy pamiętać, że wspólna zewnętrzna taryfa celna i Wspólnotowy Kodeks celny są podstawowymi elementami systemu celnego Wspólnoty<sup>29</sup>.

---

<sup>27</sup> Zob. Przepisy szczególne Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r., *op. cit.*

<sup>28</sup> *Ibidem.*

<sup>29</sup> Por. E. Kaliszuk, *Wspólna Taryfa celna Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 11 (180).



## Rozdział 8

# Wolne obszary celne, składy wolnocłowe, składy celne

### 8.1. Pojęcie i istota wolnego obszaru celnego

W wielu krajach wolny obszar celny traktowany jest – z punktu widzenia krajowego prawa celnego – jako zagranica, w związku z czym działalność prowadzona w tym obszarze podlega odrębnym uregulowaniom celnym, a niekiedy także fiskalnym i administracyjnym. Wolny obszar celny zdefiniowany został przez UNCTAD jako „enklawa na krajowym obszarze celnym, przeważnie położona w pobliżu portu lub lotniska międzynarodowego, do której wchodzi, bez formalności celnych, środki produkcji, składniki i materiały zagraniczne. Te importowane produkty są przetwarzane w wolnym obszarze celnym, aby następnie być wyeksportowanymi, bez interwencji władz celnych kraju gospodarza”<sup>1</sup>.

Strefy wolnocłowe<sup>2</sup> (wolne strefy celne, *free zone*, *zone libre*, *Zollauschlussgebiet*, *Freizone*) definiowane są jako zorganizowane obszary określone przestrzennie, na których terenie prowadzenie działalności gospodarczej zwolnione jest od opłat fiskalnych, takich jak cła i podatki, oraz podlegać może innym ulgowym przepisom formalno-prawnym i finansowym<sup>3</sup>, względnie jako obszary, na których można składować i przechowywać towary bez konieczności uiszczenia opłat celnych. Zorganizowane strefy wolnocłowe dzieli się na: handlowe (wśród których wymienia się: wolne porty, portowe strefy wolnocłowe, strefy wolnego

<sup>1</sup> *Prawo celne EWG*, Warszawa 1991, s. 87.

<sup>2</sup> Por. K. Budzowski, J. Światowiec, *Strefy wolnocłowe w Europie i w Polsce*, w: *Procesy integracyjne i stowarzyszeniowe w Europie Zachodniej i Środkowowschodniej*, Katowice 1996, s. 148–158.

<sup>3</sup> H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*, Poznań 1992, s. 130.

handlu, strefy handlu zagranicznego, wolne punkty sprzedaży, wolne składy, publiczne lub prywatne składy wolnocłowe, strefy promocji eksportu), produkcyjne oraz usługowo-produkcyjne<sup>4</sup>.

Wolne obszary celne mają długą historię<sup>5</sup>. Pierwsze wolne strefy handlowe, wolne obszary celne powstały już w starożytności. W średniowieczu działało także szereg wolnych portów i stref wolnego handlu. Koncepcja rozwoju stref wolnocłowych, które dały początek współczesnym strefom wolnocłowym, opracowana została w Europie w drugiej połowie XIX wieku. W tym okresie, w miastach takich jak: Sztokholm, Malmö, Kopenhaga, Brema, Bremenhaven czy Hamburg, wydzielono pewne obszary, w celu składowania towarów pod nadzorem celnym, ale bez konieczności uiszczania opłat celnych. W wydzielonych obszarach nie można było prowadzić działalności produkcyjnej, tylko dystrybucję, handel, składowanie, ewentualnie konfekcjonowanie polegające na rozpakowaniu, przepakowaniu itp.

Strefy wolnego handlu tworzone pod koniec XIX wieku, nawiązywały do doświadczeń utworzonego na początku XVIII wieku Wolnego Portu w Gibraltarze<sup>6</sup>. Większość stref wolnocłowych tworzone na terenie lub w pobliżu portów, względnie na przecięciu ważnych szlaków komunikacyjnych, stacjach przeładunkowych, itp.

Jednym z najstarszych a zarazem najlepiej działających wolnych obszarów celnych w Europie, jest utworzony 15 października 1888 roku, Wolny Port Hamburg. Tradycje Hamburga jako ośrodka transportu a przede wszystkim handlu towarów wolnych od cel sięgają czasów średniowiecznych (genezy poszukuje się w nadanym przez cesarza Fryderyka Barbarosę przywileju transportowania, na statkach, będących własnością Hamburga, towarów wolnych od cel). W wyniku przyłączenia miasta do Rzeszy Niemieckiej, Hamburg przestał być miastem-wolnym portem, stając się miastem z wolnym portem. Status wolnego portu ograniczony został ściśle do obszaru portowego. Decyzja ta była swoistym kompromisem między władzami Hamburga, dążącymi do utrzymania niezależności ekonomicznej miasta, a kanclerzem O. von Bismarckiem, prowadzącym politykę protekcjonizmu.

---

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 131.

<sup>5</sup> H. Wojciechowski pisze, że pierwszym w historii wolnym obszarem celnym była w starożytności grecka wyspa Delos na Morzu Egejskim. Wolne strefy handlowe istniały także w Egipcie i Persji. W średniowieczu wolnym portem był włoski port Reggio, także związek niemieckich miast portowych Hanza utworzył wiele wolnych portów. Por. H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*, *op. cit.*, s. 130.

<sup>6</sup> T. Kellegher, *Zarys analizy porównawczej wolnej strefy ekonomicznej*, Raport nr 1, Europark-Mielec 15.03.1993 r., s. 2–3.

Efektem zmniejszenia terytorium wolnego portu był intensywny rozwój infrastruktury portowej, zwłaszcza magazynowej. Współczesny Wolny Port Hamburg, składa się ze „starej” części portowej oraz Portu Waltershof założonego w 1910 roku. Powierzchnia Wolnego Portu (16 km<sup>2</sup>), przekazywana jest w formie długoletniej dzierżawy lub leasingu firmom prywatnym, prowadzącym działalność zgodną z tradycjami i polityką Wolnego Portu Hamburg (przede wszystkim przeładunek, magazynowanie, konsygnacja i przetwarzanie towarów, pośrednictwo handlowe, przemysł stoczniowy, itp.)<sup>7</sup>. W Wolnym Porcie Hamburg, podobnie zresztą jak w wielu strefach wolnocłowych zlokalizowanych w portach morskich, statki i towary mogą poruszać się swobodnie, bez restrykcji celnych. Towary mogą być składowane w nieograniczonych ilościach i czasie bez konieczności składania zabezpieczeń majątkowych i należności celnych. W strefach wolnocłowych działających w krajach europejskich nie stosuje się restrykcji wobec ruchu tranzytowego, w tym w stosunku do prac przeładunkowych i tymczasowego składowania.

Czynnikiem sprzyjającym powstawaniu WOC jest możliwość konsygnacji i dystrybucji towarów w strefie. Złożenie towarów w wolnym porcie lub składzie przyportowym zorganizowanym w formie strefy wolnocłowej, z myślą o ich późniejszej sprzedaży i dystrybucji na rynku krajowym, znacznie ułatwia realizację kontraktów z partnerem zagranicznym. Szybka dostawa z magazynu zlokalizowanego w wolnym porcie, możliwość wcześniejszego obejrzenia towaru przez potencjalnego nabywcę, sprzyjają transakcjom handlu międzynarodowego. Na całym świecie strefy wolnocłowe rozwijają się dynamicznie. Wspólną, charakterystyczną dla wszystkich wolnych obszarów celnych, cechą jest liberalne prawo celne i podatkowe. Kraje tworzące strefy wolnocłowe kierowały się przede wszystkim chęcią przyciągnięcia kapitału zagranicznego, tworzeniem nowych miejsc pracy, aktywizacją regionu itp.

## 8.2. Wspólnotowe wolne obszary celne i składy wolnocłowe

Obowiązująca w krajach Unii Europejskiej definicja WOC została, po długich konsultacjach w krajach członkowskich, przyjęta 25 lipca 1988 roku. Towary wprowadzone do strefy wolnocłowej zlokalizowanej w krajach Unii Europejskiej

<sup>7</sup> *Free Port Hamburg 1888–1988*, An information brochure jointly produced by Hamburg State Department and Agriculture and Hamburg Regional Finance Office in cooperation with Hamburg State Press Office and the Customs Press Office in Hamburg, Hamburg 1989.

mogły być w ściśle określonych przypadkach obłożone cłem<sup>8</sup>. Konsekwencją możliwości nałożenia cel na towary, które nie weszły na terytorium celne WE, było wprowadzenie nadzoru celnego nad obrotem towarowym. Prawo celne WE nie wprowadziło jednak zasady systematycznej kontroli wszystkich towarów wchodzących lub wychodzących ze stref wolnocłowych. Towary, które wchodziły do WOC lub bezpośrednio z niego wychodzą nie muszą być przedstawione lub zgłoszone do oclenia<sup>9</sup>. Kontrole celne dokonywane były wyrywkowo i zawsze w sytuacji, kiedy władze celne miały wątpliwości dotyczące respektowania prawa celnego. Tylko w trzech przypadkach istniał obowiązek zgłoszenia towarów w urzędzie celnym, a mianowicie:

- 1) gdy towar znajduje się w reżimie celnym i w momencie wprowadzenia go do WOC istnieje konieczność sprawdzenia takiego reżimu,
- 2) gdy towary są przedmiotem decyzji udzielenia zwrotu lub ulgi celnej w imporcie,
- 3) gdy towary są przedmiotem żądania zapłaty z góry, zwrotów w eksporcie, w ramach wspólnej polityki rolnej.

Zabezpieczeniem przestrzegania prawa w strefach wolnocłowych, funkcjonujących w krajach Unii Europejskiej był obowiązek prowadzenia przez każdy podmiot działający w wolnym obszarze celnym (w zakresie składowania, przetwarzania, sprzedaży, kupna) rachunkowości materiałowej (rejestr zapasów). Każde przybycie bądź wyjście towarów musiało zostać zapisane w rejestrze zapasów. Każdy towar musiał być opisany w taki sposób, aby jego identyfikacja nie budziła zastrzeżeń. (np. pozycja, numer identyfikacyjny, nr i rodzaj opakowania, ilość i zwyczajowy opis handlowy towarów, nr kontenera, wyszczególnienie dokumentów transportowych związanych z towarem, zaznaczenie statusu celnego, sposób obsługi towarowej i ewentualnego przetworzenia itp.). Odpowiedzialność za postępowanie zgodne z prawem i przepisami celnymi w krajach Unii Europejskiej została w ten sposób przeniesiona na podmioty funkcjonujące w strefach wolnocłowych.

Ustawodawstwo EWG wyodrębniło dwa pojęcia<sup>10</sup>:

- 1) **wolny obszar celny** – WOC, to część obszaru celnego Wspólnoty oddzielona od reszty tego obszaru, do którego towary niewspólnotowe, które tam są

<sup>8</sup> Por. Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code, Official Journal of the European Communities, 11.10.1993.

<sup>9</sup> *Allgemeines Zollrecht*, Gemeinschaftsrecht, VO (EWG) nr 2913/92, Zollkodex, Vorschriftenammlung Bundesfinanzverwaltung, 128. Lieferung 30 Dezember 1992.

<sup>10</sup> Zarządzenie (EWG) nr 2504 z 25.07.1988 („J.O.” nr L 225 z 15.08.1988), oraz Zarządzenie (EWG), nr 2562/90 z 30.07.1990 („J.O.” nr L 246 z 10.09.1990).

wprowadzane – z punktu widzenia stosowania ciał importowych i zarządzeń polityki handlowej w imporcie – są uważane za nieznajdujące się na obszarze celnym Wspólnoty, chociaż nie zostały zgłoszone do ostatecznej odprawy celnej, ani nie podlegają innym procedurom celnym na warunkach ustalonych w zarządzeniu i;

- 2) **wolny skład celny** – wolne składy celne (strefa wolnocłowa) są to miejsca usytuowane na obszarze celnym Wspólnoty, w których towary niewspólnotowe, które są tam wprowadzane dla stosowania ciał w imporcie i zarządzeń polityki handlowej dla importu, traktowane są jako nieznajdujące się na obszarze celnym Wspólnoty i nie muszą być zgłoszone lub umieszczone pod inną procedurą celną.

Obowiązujący obecnie Wspólnotowy Kodeks Celnego w art. 166<sup>11</sup> stwierdza<sup>12</sup>, że **wolne obszary celne i składy wolnocłowe są częściami obszaru celnego Wspólnoty lub pomieszczeniami znajdującymi się na tym obszarze i oddzielnymi od pozostałej jego części, w których:**

- a) towary niewspólnotowe traktowane są dla celów stosowania należności przywózowych i obowiązujących w wywozie środków polityki handlowej jako nieznajdujące się na obszarze celnym Wspólnoty, pod warunkiem, że nie zostały dopuszczone do wolnego obrotu ani umieszczone pod inną procedurą celną, ani też nie zostały użyte lub zużyte na warunkach nie przewidzianych w ustawodawstwie celnym,
- b) określone w przepisach szczególnych towary korzystają, ze względu na ich umieszczenie w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym, ze środków stosowanych przy wywozie towarów<sup>13</sup>.

Towary znajdujące się w wolnych obszarach celnym i składach wolnocłowych traktowane są więc jakby nie znajdowały się na obszarze celnym Wspólnoty, dlatego wobec towarów niewspólnotowych nie stosuje się środków polityki handlowej (o ile wprowadzenie ich na obszar celny Wspólnoty nie podlega zakazom lub ograniczeniom), ani też nie pobiera się od nich należności przywózowych; natomiast wprowadzenie towarów wspólnotowych do tych stref pozwala na wystą-

<sup>11</sup> Zgodnie z Rozporządzeniem Komisji (WE) nr 993/2001 z dnia 4 maja 2001 roku zmieniającym Rozporządzenie (EWG) 2454, 1993 określono procedury dotyczące wspólnotowych WOC i składów wolnocłowych.

<sup>12</sup> *Wspólnotowy Kodeks Celnym. Wprowadzenie*, H. Jądrzyk, K. Lasiński-Sulecki, T. Rudyk, Kraków 2005, s. 154.

<sup>13</sup> Od 1 lipca 2001 roku wolne obszary celne uregulowane są w art. 166–183 WKC oraz art. 799–813 RWKC; [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/22\\_00\\_00/22\\_1.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/22_00_00/22_1.html) (10.06.2008).

pienie o umorzenie lub zwrot należności przywozowych, jakie przysługują towarom wywożonym poza obszar celny Wspólnoty, względnie umożliwia skorzystanie ze środków stosowanych wobec towarów w procedurze wywozu<sup>14</sup>. Towary wprowadzone do wolnego obszaru celnego lub składu wolnocłowego są zwolnione z podatku obrotowego w przywozie, natomiast podatek akcyzowy ulega zawieszeniu podczas pobytu w tych obszarach.

Wolne obszary celne lub składy wolnocłowe tworzone są przede wszystkim z następujących powodów:

- a) rozwój i aktywizacja regionu,
- b) przyciągnięcie kapitału zagranicznego,
- c) wykorzystanie posiadanej infrastruktury technicznej i stworzenie nowych miejsc pracy,
- d) zawieszenie należności celnych podczas uszlachetnienia czynnego lub przetwarzania pod kontrolą,
- e) zawieszenie środków polityki handlowej stosowanej wobec towarów wprowadzanych na obszar celny Wspólnoty na okres pobytu towarów w składzie wolnocłowym lub wolnym obszarze celnym,
- f) możliwości przygotowania towarów (sortowanie, pakowanie, metkowanie, konfekcjonowanie itp.) do wprowadzenia ich na rynek bez konieczności pokrycia należności celnych importowych,
- g) skorzystanie ze środków przewidzianych dla towarów wywożonych poza obszar celny Wspólnoty (refundacja niektórych kosztów, zwrot ceł przywozowych itp.),
- h) skorzystanie z preferencji udzielanych firmom tworzącym miejsca pracy (ulgi w opłatach lokalnych, możliwość zakupu nieruchomości, gruntu itp., preferencje oferowane przez zarządzających).

Państwa członkowskie Wspólnoty mają prawo do powoływania na niektórych częściach obszaru celnego wspólnoty wolnych obszarów celnych (WOC) lub tworzenia składów wolnocłowych, wyznaczając granice obszaru względnie zatwierdzając pomieszczenie na skład wolnocłowy<sup>15</sup>. W zasadzie wspólnotowe obszary wolnocłowe muszą być ogrodzone oraz posiadać wyznaczone przez władze celne miejsca wejścia i wyjścia, a wszelkie prace budowlane wymagają uzyskania stosownego pozwolenia krajowych organów celnych. Granice wejścia i wyjścia ze stref wolnocłowych podlegają kontroli organów celnych, a wszystkie osoby

<sup>14</sup> M. Lux, *Prawo celne Unii Europejskiej. Podręcznik dla praktyków z przykładami i pożytecznymi wskazówkami*, konsultacja i wprowadzenie W. Czyżowicz, Szczecin 2006, s. 453.

<sup>15</sup> Art. 167 WKC.

wchodzące oraz środki transportu wjeżdżające do lub wyjeżdżające ze strefy mogą zostać poddane kontroli celnej. Kontroli takiej mogą być poddane wszystkie towary wprowadzone, wyprowadzane lub znajdujące się w WOC lub składzie wolnocłowym<sup>16</sup>.

Przepisy wspólnotowe wyodrębniają w zasadzie dwa rodzaje wolnych rodzajów celnych, różniące się między sobą sposobem sprawowania funkcji kontrolnych.

**Wolny obszar celny I lub wolny obszar celny o kontroli I** (funkcjonujący według zasad określonych w art. 168 WKC), w którym kontrole celne polegają zasadniczo na dozorze ogrodzenia wolnego obszaru celnego oraz na dozorze towarów wprowadzanych do i wyprowadzanych z tego obszaru (kontrole głównie oparte na istnieniu ogrodzenia)<sup>17</sup>.

**Wolny obszar celny II lub wolny obszar celny o kontroli II** (funkcjonujący według zasad określonych w art. 168a WKC), w których kontrole i formalności celne przeprowadzane są zasadniczo na podstawie przepisów dotyczących procedury składu celnego (kontrole oparte na formalnościach)<sup>18</sup>.

W wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym mogą być umieszczane towary wspólnotowe i niewspólnotowe (towary szybko psujące się, szkodliwe dla otoczenia czy środowiska, wymagające specjalnych warunków podczas przechowywania, które muszą być przechowywane, składowane lub umieszczane w specjalnie do tego celu przygotowanych pomieszczeniach (np. chłodnie, magazyny specjalne, specjalne pomieszczenia do składowania i przechowywania środków pochodzenia chemicznego, itp.)<sup>19</sup>.

Wprowadzenie towaru do WOC lub składu wolnocłowego nie wymaga ani zgłoszenia celnego, ani przedstawienia towaru organom celnym. Przedstawienia i formalnościom celnym podlegają jedynie towary objęte określoną procedurą celną. Towary mogą pozostawać w obszarach wolnocłowych w zasadzie przez czas nieograniczony (odrębnie mogą być uregulowane zasady przechowywania niektórych artykułów rolno-spożywczych). W składzie wolnocłowym można prowadzić każdą działalność przemysłową, handlową lub usługową. Przepisy krajowe mogą ograniczyć zakres działalności z uwagi na uciążliwość procesów produkcyjnych, ochronę środowiska, konieczność sprawowania nadzoru celnego itp.

<sup>16</sup> Zgodnie z art. 168, ust. 4, osoba upoważniona przez organy celne ma obowiązek przechowywania, dostarczenia odpowiedniej kopii dokumentów przewozowych organom celnym lub też udostępnienia towarów dla przeprowadzenia stosownej kontroli.

<sup>17</sup> Art. 799, ust. 1 RWKC.

<sup>18</sup> *Ibidem*, ust. 2.

<sup>19</sup> Art. 169 WKC.

Towary niewspólnotowe umieszczone w WOC lub składzie wolnocłowym mogą:

- a) zostać, zgodnie z procedurą, dopuszczone do obrotu po ustaleniu i pokryciu należności celnych przywozowych,
- b) bez pozwolenia być przedmiotem zwyczajowych zabiegów mających na celu zapewnienie utrzymania, poprawienie wyglądu lub jakości handlowej, względnie zabiegom pozwalającym przygotowanie ich do dystrybucji lub odsprzedaży (odrębnie uregulowano zabiegi stosowane wobec artykułów rolnych<sup>20</sup>),
- c) zostać objęte procedurą uszlachetnienia czynnego (procesu uszlachetnienia czynnego na obszarze starego wolnocłowego portu w Hamburgu, w wolnych obszarach celnych Wysp Kanaryjskich, Azorów, Madery nie podlegają wynikającym ze wspólnotowej procedury warunkom ekonomicznym, w tym warunkowi konkurencyjności),
- d) zostać objęte procedurami: przetwarzania pod kontrolą celną, odprawy czasowej, zrzeczenia się, zniszczenia<sup>21</sup>.

Operator, czyli dowolna osoba prowadząca działalność obejmującą składowanie, obróbkę, przetwarzanie, sprzedaż lub nabywanie towarów w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym na terenie obszaru celnego Wspólnoty, jest zobowiązana do prowadzenia ewidencji towarowej według zasad i wymogów określonych przez organy celne<sup>22</sup>.

Towary umieszczone w wolnym obszarze celnym lub składzie wolnocłowym mogą być w dowolnym okresie czasu wywiezione (względnie powrotnie wywiezione) poza obszar celny Wspólnoty względnie wprowadzone do pozostałej części obszaru celnego Wspólnoty. Wyodrębnione koszty składowania i utrzymania towarów niewspólnotowych w WOC lub składzie wolnocłowym, w przypadku wprowadzania tego towaru do pozostałej części obszaru celnego Wspólnoty, jeśli zostały uwzględnione przy ustalaniu wartości celnej towaru, są odliczane od wartości celnej przy ustalaniu długu celnego, jaki powstaje wobec towaru niewspólnotowego. Także wykonane zgodnie z pozwoleniem zwyczajowe zabiegi związane z towarem, jakim poddany został towar umieszczony w WOC lub składzie celnym nie są uwzględniane przy ustalaniu wspólnotowych należności celnych przywozowych związanych z wprowadzeniem tego towaru na wspólnotowy obszar celny<sup>23</sup>.

<sup>20</sup> Wspólnotowe towary objęte wspólną polityką rolną mogą być poddane niezbędnym zabiegom bez pozwolenia organu celnego.

<sup>21</sup> Art. 173 WKC.

<sup>22</sup> Art. 799, ust. 3 RWKC.

<sup>23</sup> Art. 178 i 179 WKC.



### 8.3. Polskie wolne obszary celne

Już w średniowieczu niektóre miasta na terenie należącym do Polski otrzymały przywilej wolnego handlu lub prawo wolnego składu. Kraków otrzymał w 1306 roku prawo składu miedzi, Terespol w 1810 roku uzyskał status Wolnego Miasta, Warszawa w 1816 roku otrzymała prawo wolnego składu.

Pierwszy na ziemiach polskich wolny obszar celny powstał pod koniec XIX wieku na terenie portu gdańskiego, na zachód od cypla Westerplatte, gdzie zbudowano basen portowy, a przyległy teren ogrodzono wysokim metalowym płotem. Pod koniec XIX wieku, w Szczecinie, na terenie wyspy Łasztownia utworzono na obszarze 61 ha, w tym 22 ha powierzchni wodnej, strefę wolnocłową. Traktat Wersalski zapewnił Polsce i Czechosłowacji w porcie szczecińskim specjalne strefy wolne od cła dla składowania ich ładunków. W okresie międzywojennym pierwsza strefa wolnocłowa w Polsce ustanowiona została 11 marca 1932 roku w Gdyni na mocy ustawy z 10 marca 1932 roku<sup>24</sup> (tego typu strefy istniały w tym okresie także w Gdańsku i Szczecinie). Po II wojnie światowej, reaktywowano w sierpniu 1948 roku strefę w wolnocłową w Gdyni, jednakże została ona zlikwidowana w 1950 roku. W latach 70. XX wieku swoisty status wolnych obszarów celnych typu handlowego uzyskały kioski, sklepy i magazyny Baltony (w 1979 roku sieć dystrybucji Baltony przestała posiadać uprawnienia wolnych obszarów celnych).

Wprawdzie polskie Prawo celne z roku 1961 i 1975 przewidywało możliwość tworzenia wolnych obszarów celnych, to dopiero pod koniec lat 80. z inicjatywy działaczy gospodarczych Gdańska i Szczecina, powrócono do koncepcji reaktywowania w Polsce stref wolnocłowych. W 1988 roku powstały wolne obszary celne w Szczecinie-Świnoujściu, w Gdańsku, w 1989 roku w Gdyni, Darłowie, Kołobrzegu, Goleniowie, Kołbaskowie, Gryfinie, Brodach, Sulechowie, Wrocławiu, Kędzierzynie-Koźlu, Gliwicach, Ustce, Terespolu, Poznaniu, w 1990 roku w Cieszynie, w 1992 roku na terenie Międzynarodowego Portu Lotniczego Warszawa-Okęcie, natomiast w 1993 roku w Sokółce.

Prawo celne z 1989 roku, określało wolny obszar celny (WOC) jako wyodrębnioną i niezamieszkałą część polskiego obszaru celnego, traktowaną jako zagranica, gdzie mogła być prowadzona przez polskie, zagraniczne i międzynarodowe podmioty gospodarcze, działalność gospodarcza z wyłączeniem handlu detalicznego<sup>25</sup>. Ustawa przewidywała możliwość dodatkowych zwolnień i ułatwień

<sup>24</sup> Z. Wołodkiewicz-Donimirski, *Wolne obszary celne*, w: *Polska polityka handlu zagranicznego 1993–1994*, Warszawa 1994, s. 111–120.

<sup>25</sup> Por. Prawo celne, Dz. U. z 1989 r., nr 75 wraz z późniejszymi zmianami, także Dz. U. z 1994 r., nr 71, poz. 312 (tekst jednolity).

celnych w przypadku realizacji obrotu pomiędzy wolnym obszarem celnym a pozostałym polskim obszarem celnym. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, zaniechano ustalania i poboru podatku importowego oraz podatku od towarów i usług sprowadzanych lub nadsyłanych z WOC. Polskie przepisy preferowały działalność w WOC, przede wszystkim wówczas, gdy wiązała się ona z wykorzystaniem towarów, usług lub dóbr niematerialnych pochodzenia krajowego<sup>26</sup>.

W nieco odmienny sposób określono definicję WOC w obowiązującym od 1 stycznia 1998 roku Kodeksie celnym. Wolne obszary celne i składy wolnocłowe są to wydzielone części polskiego obszaru celnego, w których<sup>27</sup>:

- a) przy stosowaniu należności celnych przywozowych i środków polityki handlowej dotyczących przywozu, towary niekrajowe traktowane są jako znajdujące się poza polskim obszarem celnym, chyba że zostały objęte dopuszczalną procedurą celną lub zostały wykorzystane niezgodnie z warunkami określonymi w przepisach prawa celnego,
- b) sprowadzenie towarów krajowych powoduje skutki takie same, jak w wypadku ich wywozu, o ile przewidują to przepisy szczególne. Polskim wolnym obszarem celnym była część polskiego terytorium, odgraniczona od reszty terytorium w sposób wyraźny.

Dostęp do wolnego obszaru odbywać się może tylko przez określone wejścia i wyjścia. Sposób odgraniczenia wolnego obszaru celnego, miejsca wejścia i wyjścia, pozwolenia na prowadzenie prac na terenie obszaru ustala organ celny. Przywóz i wywóz towarów z polskiego wolnego obszaru celnego powoduje takie same skutki, jakie niesie import i eksport towarów z terytorium Polski. Wolne obszary celne w Polsce tworzyła i likwidowała Rada Ministrów w drodze odpowiedniego rozporządzenia. W polskim obszarze celnym dozwolona była, po wcześniejszym zgłoszeniu do organów celnych, każda działalność przemysłowa, usługowa lub handlowa, z wyłączeniem handlu detalicznego. Handel detaliczny możliwy był tylko w wolnych obszarach celnych ustanowionych na terenie lotniczego, morskiego lub rzeczno-żeglownego przejścia granicznego.

Zgodnie z Kodeksem celnym, polskie wolne obszary celne przestały być traktowane jako zagranica. Tym samym funkcja działających w Polsce wolnych obszarów celnych została gruntownie zmieniona<sup>28</sup>. Towary mogły pozostawać w wolnych obszarach celnych przez czas nieograniczony. Towary niekrajowe pod-

<sup>26</sup> P. Zalewski, *Papierowa instytucja. Prawo celne – wolne obszary celne*, „Gazeta Prawna” nr 70 (675) z 10.04.2002.

<sup>27</sup> Por. G. Zdziennicka-Kaczocha, *Kodeks celny z komentarzem*, stan prawny na dzień 15 lutego 1998 r., Skierniewice 1998, s. 111.

<sup>28</sup> P. Zalewski, *Papierowa instytucja*, *op. cit.*

czas pozostawiania w wolnym obszarze celnym mogły być poddane zwyczajowym czynnościom mającym na celu utrzymanie w niezmienionym stanie, poprawę wyglądu, poprawę ich jakości lub przygotowanie do dystrybucji lub odsprzedaży. Towary niekrajowe poddane w wolnym obszarze celnym uszlachetnieniu, przetworzeniu pod kontrolą celną, objęte procedurą odprawy czasowej oraz towary niekrajowe zużywane lub używane w wolnym obszarze celnym, nie wymagały uiszczenia zabezpieczenia na pokrycie długu celnego. Zarządzającym polskim wolnym obszarem celnym mogła być jedynie osoba krajowa (osoba fizyczna mająca miejsce zamieszkania w kraju lub osoba prawna i jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, mająca główną siedzibę w kraju), posiadająca prawo własności lub wieczystego użytkowania gruntu, na którym miał być ustanowiony wolny obszar celny.

W latach 90. zarejestrowano w Polsce dziewięć wolnych obszarów celnych<sup>29</sup>. Podstawowym celem tworzonych w Polsce stref wolnocłowych miał być rozwój eksportu, stąd też w zasadzie wszystkie zarejestrowane wolne obszary celne zlokalizowane są w miejscach dogodnych z punktu widzenia transportu i spedycji międzynarodowej, ruchu tranzytowego, komunikacji międzynarodowej. Tymczasem głównym rynkiem zbytu dla towarów powstających w strefach wolnocłowych był rynek krajowy a nie rynek eksportowy. Podmioty działające w strefach wolnocłowych korzystały bowiem z istniejącego w tym zakresie systemu ulg i przywilejów.

Doświadczenie dobrze prosperujących stref wolnocłowych wskazuje, że warunkiem powodzenia są przede wszystkim: stabilny system podatkowy, walutowy, sprawne zaplecze do prowadzenia działalności gospodarczej, dostępność komunikacyjna (większość działających w Europie stref wolnocłowych została zlokalizowana w pobliżu portów morskich lub lotniczych), odpowiednia infrastruktura komunikacyjna, transportowa, bankowa itp., place składowe z pełną obsługą<sup>30</sup>, kwalifikowana siła robocza, jak też stosunkowo niewielka liczba wolnych obszarów celnych w jednym kraju.

Zgodnie z obecnie obowiązującym polskim Prawem celnym<sup>31</sup>, organem upoważnionym do tworzenia wolnych obszarów celnych (WOC) i składów wolnocło-

<sup>29</sup> *Polska polityka handlu zagranicznego 1994–1995*, Warszawa 1995, s. 157–164.

<sup>30</sup> Rząd Irlandii i Agencja Rozwoju Shannon zapewniają na przykład firmom działającym w strefie wolnocłowej jeden z najnowocześniejszych systemów telekomunikacyjnych na świecie, dobrze zorganizowane usługi finansowe, bankowe, prawnicze i księgowe, całodobową obsługę celną, wykwalifikowaną siłę roboczą, dostęp do funduszy na tworzenie nowych miejsc pracy, itp., „Rynki Zagraniczne” nr 140 z 22.11.1994.

<sup>31</sup> Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. Prawo celne, Dz. U. z dnia 20 kwietnia 2004 r. wraz z późn. zmianami.

wych (SWC) jest minister właściwy do spraw finansów publicznych. Obszary te powinny być tworzone z myślą o rozwoju eksportu, tworzeniu nowych miejsc pracy i o ułatwieniu międzynarodowego ruchu tranzytowego towarów. Polskie wolne obszary celne i składy wolnocłowe mogą być tworzone jedynie w miejscach niezamieszkałych i tak zlokalizowane, aby zapewniały możliwość skutecznego sprawowania dozoru celnego towarów wprowadzanych i wyprowadzanych z tych obszarów. Rozpoczęcie działalności wolnego obszaru celnego jest możliwe dopiero po ukazaniu się stosownego rozporządzenia (w którym określone zostaną granice obszaru) i dokonaniu wymaganych uzgodnień z organami celnymi. Zarządzającym WOC może być osoba mająca miejsce zamieszkania lub siedzibę na terenie Wspólnoty, posiadająca prawo własności lub wieczystego użytkowania gruntu, na którym ma być ustanowiony wolny obszar celny<sup>32</sup>. W polskim WOC dopuszczalne jest prowadzenie praktycznie każdego rodzaju działalności. Organy celne mogą ograniczyć zakres, a nawet zakazać niektórych form działalności na terenie danego WOC z uwagi na brak lub ograniczone możliwości skutecznego sprawowania nadzoru celnego, względnie podmiot prowadzący działalność w WOC:

- 1) zalega z zapłatą cła, podatków lub składek na ubezpieczenia społeczne,
- 2) prowadzi działalność niezgodnie z przepisami prawa celnego,
- 3) prowadzi niewłaściwe ewidencję towarów w WOC,
- 4) jest postawiony w stan likwidacji lub upadłości.

Zasady wprowadzania i wyprowadzania towarów, naliczania należności celnych przywozowych, objęcia towarów procedurami, takimi jak uszlachetnienie czynne, przetwarzanie pod kontrolą, odprawy czasowej, zniszczenia lub zrzeczenia się na rzecz Skarbu Państwa, w polskich WOC są określone i zgodne z przepisami Wspólnotowego Kodeksu Celnego. Wolny obszar celny i skład wolnocłowy mogą być zlikwidowane w Polsce z następujących powodów:

- 1) wymagają tego zobowiązania międzynarodowe RP,
- 2) zarządzający naruszył rażąco przepisy podatkowe lub celne,
- 3) zarządzający złożył MF stosowny wniosek o likwidację,
- 4) nie została podjęta w wymaganym terminie działalność gospodarcza (w WOC w ciągu 24 miesięcy od daty jego ustanowienia, SWC – w terminie 12 miesięcy od daty ustanowienia)<sup>33</sup>.

<sup>32</sup> [www.mf.gov.pl/\\_files/\\_sluzba\\_celna/podrecznik\\_celny/22\\_00\\_00/22\\_1.html](http://www.mf.gov.pl/_files/_sluzba_celna/podrecznik_celny/22_00_00/22_1.html) (11.06.2008).

<sup>33</sup> *Ibidem*.

#### 8.4. Składy celne<sup>34</sup>

Polskie prawo celne<sup>35</sup> obowiązujące w latach 1989–1997 definiowało skład celny jako wydzieloną część polskiego obszaru celnego, traktowaną jako zagranica, gdzie podmioty gospodarcze mające siedzibę na terytorium Polski mogły składać i przechowywać towary oraz dokonywać ich konsygnacji i konfekcjonowania.

Wprowadzony od 1 stycznia 1998 roku Kodeks celny<sup>36</sup> określał skład celny jako miejsce na polskim obszarze celnym określone w pozwoleniu wydanym przez prezesa Głównego Urzędu Cei, podlegające dozorowi i kontroli celnej, w którym mogą być składowane towary na warunkach określonych w pozwoleniu. Minister finansów ustalał akty wykonawcze regulujące takie kwestie, jak: tworzenie i funkcjonowanie składów celnych<sup>37</sup>; stosowanie procedury składu celnego, w tym złożenie, dystrybucja i sprzedaż towaru; szczegółowy tryb i warunki udzielania i cofania pozwoleń na prowadzenie składu celnego oraz warunki tworzenia i funkcjonowania składów celnych.

Polski Kodeks celny dzielił składy celne na: publiczne, w których mogą być składowane towary przez każdą osobę krajową, oraz prywatne, w których mogą być składowane towary przez prowadzącego skład celny, przeznaczone wyłącznie na potrzeby prowadzonej przez niego działalności gospodarczej<sup>38</sup>.

Wspólnotowy Kodeks Celny<sup>39</sup> (WKC) stwierdza, że składem celny jest każde miejsce zaakceptowane, uznane przez organy celne i podlegające ich kontroli,

<sup>34</sup> Szerzej na temat składów celnych funkcjonujących w Polsce do 2004 roku zob. P. Rzeszowski, *Składy celne w świetle przepisów Kodeksu celnego*; J. Świerczyńska, *Podstawy prawne funkcjonowania składów celnych*, w: *Problemy handlu międzynarodowego*, Materiały VIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Kraków 2000, s. 301–327.

<sup>35</sup> Ustawa z dnia 28 grudnia 1989 r. – Prawo celne, Dz. U. nr 75, poz. 445 z późniejszymi zmianami.

<sup>36</sup> Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. – Kodeks celny, Dz. U. z 2001 r., nr 75, poz. 802 z późniejszymi zmianami.

<sup>37</sup> Por. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 listopada 1999 r. w sprawie gospodarczych procedur celnych, Dz. U. z 1999 r., nr 104, poz. 1195.

<sup>38</sup> Por. D. Błasiak-Barnuś, D. Pietrusińska-Lipko, *Gospodarcze procedury celne*, Warszawa 1998, s. 20.

<sup>39</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny z późniejszymi zmianami wprowadzonymi przez Rozporządzenie Parlamentu i Rady (WE) nr 82/97 z dnia 19 grudnia 1996 r., Rozporządzenie Parlamentu i Rady (WE) nr 955/99 z dnia 13 kwietnia 1999 r., Rozporządzenie Parlamentu i Rady (WE) nr 2700/2000 z dnia 26 listopada 2000 r.

w którym towary wspólnotowe i niewspólnotowe mogą być składowane zgodnie z ustalonymi warunkami<sup>40</sup>. Zgodnie z art. 99 WKC skład celny może być **składem publicznym** (skład celny, z którego może korzystać każda osoba w celu składowania towarów) lub **składem prywatnym** (skład celny przeznaczony do składowania towarów przez prowadzącego skład).

Prowadzenie składu celnego wymaga pozwolenia organów celnych, które uzyskuje się po złożeniu stosownego wniosku zawierającego między innymi uzasadnienie potrzeby prowadzenia składu. Warunkiem objęcia towarów procedurą składu celnego jest także złożenie zabezpieczenia przez korzystającego w celu pokrycia mogącego powstać długu celnego (art. 104 WKC).

Wzór wniosku o pozwolenie na prowadzenie składu celnego określony został w załączniku nr 67 do Przepisów Wykonawczych do Wspólnotowego Kodeksu Celnego<sup>41</sup>. Składy celne w Unii Europejskiej mogą prowadzić osoby mające siedzibę we Wspólnocie. W Polsce pozwolenie na prowadzenie składu celnego wydaje dyrektor izby celnej właściwy dla miejsca, na którym ma być prowadzony skład celny. Pozwolenie wydane w formie decyzji administracyjnej określa miejsce prowadzenia składu celnego, warunki sprawowania dozoru i kontroli celnej oraz warunki składowania towarów<sup>42</sup>. Okres przebywania towarów pod procedurą składu celnego jest w zasadzie nieograniczony (tylko dla niektórych towarów objętych wspólną polityką rolną mogą zostać ustalone odrębne terminy).

Korzystający ze składu celnego jest zawsze odpowiedzialny za wykonywanie obowiązków wynikających z umieszczenia towarów pod procedurą składu celnego.

W krajach Unii Europejskiej można wyodrębnić sześć rodzajów składów celnych<sup>43</sup>:

- 1) **publiczny skład celny typu A**, za który ponosi odpowiedzialność osoba prowadząca skład celny. Prowadzący skład celny odpowiedzialny jest za: zapewnienie, aby towary podczas ich przebywania w składzie nie zostały usunięte spod dozoru celnego; spełnianie obowiązków wynikających ze składowania towarów znajdujących się pod procedurą składu celnego i przestrzeganie warunków określonych w pozwoleniu (art. 101 WKC),
- 2) **publiczny skład celny typu B**, w którym każda osoba składująca towary odpowiedzialna jest za: zapewnienie, aby towary podczas ich przebywania w składzie nie zostały usunięte spod dozoru celnego; spełnianie obowiązków wyni-

<sup>40</sup> Art. 98–113 WKC.

<sup>41</sup> S. Naruszewicz, M. Laszuk, *Wspólnotowe prawo celne*, Warszawa 2004, s. 245.

<sup>42</sup> *Ibidem*, s. 253; H. Jądrzyk, K. Lasiński-Sulecki, T. Rudyk, *Wprowadzenie*, w: *Wspólnotowy Kodeks Celny*, Kraków 2005, s. 518–519.

<sup>43</sup> M. Lux, *Prawo celne Unii Europejskiej. Podręcznik dla praktyków*, op. cit., s. 346–360.

kających ze składowania towarów znajdujących się pod procedurą składu celnego i przestrzeganie warunków określonych w pozwoleniu (art. 102 WKC),

- 3) **prywatny skład celny typu C**, w którym osoba prowadząca skład celny jest równocześnie osobą składującą towary, ale niekoniecznie jest też właścicielem towarów i którą nie obowiązuje żadna z cech szczególnych, właściwych dla innych składów prywatnych,
- 4) **prywatny skład celny typu D**, w którym osoba prowadząca skład celny jest równocześnie osobą składującą towary, ale niekoniecznie jest też właścicielem towarów. W składzie celnym tego typu dopuszczenie towarów do obrotu następuje przez uproszczoną procedurę w miejscu, a należności celne są obliczane na podstawie rodzaju towarów, wartości celnej i ilości towarów, obowiązujących dla tych towarów w chwili objęcia ich procedurą składu celnego (art. 112, ust. 3 WKC),
- 5) **prywatny skład celny typu E**, w którym osoba prowadząca skład celny jest równocześnie osobą składującą towary, ale niekoniecznie jest też właścicielem towarów, przy czym towary objęte procedurą nie muszą być składowane w miejscu określonym jako skład celny, lecz w pomieszczeniach nadających się do składowania, należących do posiadacza pozwolenia. (Każde miejsce należące do posiadacza pozwolenia nadające się do składowania, nawet takie jak środki transportu, może zostać wykorzystane do celów procedury; art. 98, ust. 3 WKC.) Z ewidencji stanu w każdym czasie musi wynikać, gdzie znajdują się towary; dla celów dopuszczenia do obrotu w pozwoleniu może zostać uwzględniona procedura uproszczona w miejscu i zgoda na zastosowanie elementów kalkulacyjnych z mocą wsteczną (art. 112, ust. 3 WKC),
- 6) **publiczny skład celny typu F**, który jest prowadzony przez organy celne. Skład celny tego typu prowadzony jest bez wymaganych pozwoleń (art. 100 WKC).

Procedura składu celnego pozwala na składowanie w składzie celnym towarów niewspólnotowych, które podczas składowania nie podlegają unijnym należnościom przywozowym ani środkom unijnej polityki handlowej. Za zgodą organów celnych, towary niewspólnotowe mogą być poddane w pomieszczeniach składu celnego procesom przetwarzania pod kontrolą.

Na przywożonych do składów celnych towarach mogą być dokonywane w zasadzie tylko zwyczajowe zabiegi, mające na celu ich utrzymanie, poprawienie ich wyglądu, jakości handlowej lub przygotowanie ich do dystrybucji lub odsprzedaży. Towary wspólnotowe, które podlegają wspólnej polityce rolnej, umieszczone w składzie celnym mogą być poddane jedynie zabiegom, które są dla takich towarów przewidziane. Niektóre czynności związane z towarem mogą być dokonane poza składem celnym, pod warunkiem uzyskania zgody organów cel-

nych na czasowe wyprowadzenie towaru ze składu celnego (wyprowadzenie towaru ze składu celnego nie może trwać dłużej niż trzy miesiące)<sup>44</sup>.

Skład celny nie może być wykorzystywany do sprzedaży detalicznej<sup>45</sup>. Po zakończeniu procedury składu celnego, towary mogą być objęte nową procedurą celną, taką jak: dopuszczenie do obrotu, procedura tranzytu zewnętrznego, powrotny wywóz, uszlachetnienie czynne, przetwarzanie pod kontrolą.

Tabela 8.1. Zwyczajowe czynności dokonywane w składzie celnym

Lp.	Wyszczególnienie
1	Proste operacje czyszczenia, naprawa opakowań, podstawowe naprawy szkód powstałych w czasie transportu
2	Pobieranie próbek, sortowanie, przesiewanie, mechaniczne filtrowanie
3	Usuwanie uszkodzonych lub zanieczyszczonych części
4	Konserwacja, usuwanie pasożytów, odrdzewianie
5	Pozbawianie owoców rdzeni, ich drelowanie lub suszenie
6	Rozdrabnianie lub rozbijanie suszonych owoców lub warzyw
7	Łączenie towarów po transporcie
8	Obróbka przez proste podwyższanie lub obniżanie temperatury
9	Dodawanie towarów, o ile takie dodawanie jest stosunkowo nieznacznym procesem oraz nie zmienia natury i nie polepsza wydajności oryginalnych towarów (np. dodawanie komponentów do olejów mineralnych)
10	Rozcieńczanie cieczy
11	Mieszanie ze sobą towarów tego samego rodzaju o różnej jakości
12	Dzielenie lub przycinanie towarów, jeśli obejmuje to jedynie proste operacje
13	Dopasowywanie i regulowanie
14	Pakowanie, rozpakowywanie, zmiana opakowań
15	Dodawanie i zmiana oznaczeń, pieczęci, etykiet i metek z ceną
16	Testowanie, regulowanie i przygotowywanie do pracy maszyn i pojazdów, jeśli wymaga to jedynie prostych operacji
17	Prasowanie i obróbka elektrostatyczna wyrobów włókienniczych
18	Inwentaryzacja

Źródło: Załącznik 72 WKC cyt. za: M. Lux, *Prawo celne Unii Europejskiej. Podręcznik dla praktyków*, op. cit., s. 352.

<sup>44</sup> Art. 109 i 110 Wspólnotowego Kodeksu Celnego; *Wspólnotowy Kodeks Celny*, Kraków 2005, s. 122–130.

<sup>45</sup> Sprzedaż detaliczna ze składu celnego jest możliwa jedynie w przypadku sprzedaży towarów zwolnionych z należności przywózowych: podróżnym w międzynarodowym ruchu turystycznym; w ramach umów dyplomatycznych o konsularnych; członkom organizacji międzynarodowych; Siłom Zbrojnym NATO. Por. M. Lux, *Prawo celne Unii Europejskiej. Podręcznik dla praktyków*, op. cit., s. 355.



W Polsce pozwolenie na prowadzenie składu celnego wydawane było do połowy 2002 roku, przez prezesa Głównego Urzędu Celnego, a obecnie przez ministra finansów, na czas nieoznaczony, w formie decyzji administracyjnej. Zgodnie z prawem, osoba prawna lub fizyczna prowadząca skład celny ma obowiązek przedstawić do zatwierdzenia:

- regulamin składu (zawierający między innymi: podstawowe zasady i warunki funkcjonowania składu celnego, rodzaj składowanych towarów oraz zawierać wykaz wyposażenia składu celnego niezbędnego do sprawowania kontroli celnej, składowania towarów, wykonywania prac magazynowych i przeładunkowych, poddawania towarów procesom uszlachetniania czynnego i przetwarzania pod kontrolą celną oraz dokonywania zwyczajowych czynności mających na celu zapewnienie utrzymania towarów w niezmienionym stanie, poprawienie ich wyglądu, jakości handlowej lub przygotowanie ich do dystrybucji bądź odsprzedaży),
- wzory ewidencji towarowych umożliwiających ustalenie ilości i wartości celnej towarów, znajdujących się w składzie celnym.

Zgłoszenie celne o objęcie towarów procedurą składu celnego powinno zostać dokonane na podstawie dokumentu SAD lub odpowiedniego zgłoszenia elektronicznego lub procedury uproszczonej. Do zgłoszenia celnego o objęcie procedurą składu celnego należy dołączyć oryginał lub kserokopię potwierdzoną za zgodność z oryginałem, pozwolenia na korzystanie z procedury składu celnego<sup>46</sup>. Po przyjęciu zgłoszenia celnego organ celny może przystąpić do rewizji celnej towarów, w której dokonuje porównania ilości, rodzaju i stanu towaru z danymi zawartymi w zgłoszeniu celnym oraz dołączonych do niego dokumentach. Jeżeli zostanie stwierdzona jakakolwiek niezgodność, funkcjonariusz celny, przeprowadzający rewizję, sporządza protokół, który otrzymują korzystający ze składu celnego oraz prowadzący skład celny.

Procedura składu celnego pozwala na:

- 1) sprowadzenie na obszar celny Unii Europejskiej towarów bez konieczności uiszczenia obowiązujących należności celnych, podatku VAT, akcyzy itp., oraz bez stosowania wobec nich środków polityki handlowej,

<sup>46</sup> Dla towarów niewspólnotowych wymagane są: faktura lub inny dokument służący do ustalenia wartości celnej określony w § 208 Rozp. MF w sprawie deklaracji skróconych i zgłoszeń celnych; specyfikacja towarów, deklaracja wartości celnej, dokument potwierdzający pochodzenie towarów; pozwolenie na przywóz; dokument przewozowy, upoważnienie do zgłoszenia towarów; REGON; decyzja o nadaniu NIP; inne dokumenty wymagane na podstawie przepisów odrębnych.

- 2) składowanie towarów przeznaczonych do wywozu poza obszar celny Unii, dla których w momencie objęcia ich procedurą składu celnego można podjąć działania w celu uzyskania refundacji wywozowych, zwrotu ceł przywozowych względnie o zwrot należności przywozowych (eksporter po wprowadzeniu towaru do składu może uzyskać związane z danym towarem wszelkiego rodzaju świadczenia finansowe typu dotacja, dopłata i subwencja eksportowa, itp.),
- 3) dokonywanie obróbki lub przetwarzania towarów w składzie celnym w ramach procedury uszlachetnienia czynnego,
- 4) dokonywanie czynności zwyczajowych, możliwych w ramach procedury przetwarzania pod kontrolą celną,
- 5) podniesienie jakości lub wyglądu towarów w ramach czynności zwyczajowych polegających na przygotowaniu towaru do sprzedaży lub odsprzedaży,
- 6) korzystanie z procedur celnych uproszczonych,
- 7) czasowe wyprowadzenie towaru ze składu celnego w celu uszlachetnienia czynnego lub podobnych procedur,
- 8) wprowadzenie towarów do innego składu celnego lub przeniesienie ich na innego posiadacza pozwolenia lub przewóz pomiędzy urzędami celnymi<sup>47</sup>.

---

<sup>47</sup> Por. M. Lux, *Prawo celne Unii Europejskiej. Podręcznik dla praktyków*, op. cit., s. 360.

## Rozdział 9

# Strefy uprzywilejowane ekonomicznie

### 9.1. Pojęcie strefy uprzywilejowanej

Rozwój handlu międzynarodowego, umiędzynarodowienie produkcji, postęp naukowo-techniczny, doprowadziły do wytworzenia się kolejnych generacji obszarów uprzywilejowanych. We współczesnej gospodarce światowej można wyodrębnić: strefy wolnego handlu, strefy handlu zagranicznego (głównie w USA), wolne strefy przetwórcze eksportowe, specjalne strefy ekonomiczne, wolne strefy ekonomiczne.

Strefa uprzywilejowana ekonomicznie definiowana jest jako obszar wyodrębniony z obszaru celnego danego państwa (traktowany najczęściej z punktu widzenia prawa celnego jako zagranica), na którym obowiązują inne niż w danym kraju, przepisy prawne, ekonomiczno-finansowe, podatkowe, administracyjne itp. Strefę uprzywilejowaną można określić jako enklawę gospodarczą, posiadającą odrębny system ekonomiczno-finansowy, administracyjny, formalno-prawny umożliwiający tańsze i efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji będących w dyspozycji państwa, które zdecydowało się na ograniczenie swoich uprawnień w celu osiągnięcia określonych korzyści ekonomicznych, społecznych itp.; względnie mianem specjalnej strefy określić można obszar, na którym prowadzenie działalności gospodarczej regulują specyficzne dla danej strefy przepisy prawne, finansowe, administracyjne, celne, itp., w zasadzie korzystniejsze niż obowiązujące w danym kraju. Specyficzny dla strefy system prawny, ekonomiczno-finansowy ma umożliwić przyciągnięcie inwestorów, zachęcić do inwestowania, a tym samym przyspieszyć rozwój gospodarczy danego regionu.

Uprzywilejowanie w strefie specjalnej polega z reguły na wakacjach i ulgach podatkowych i celnych, uproszczeniu procedur administracyjnych i celnych, preferencjach finansowych i kredytowych, zmniejszeniu podatków i opłat lokalnych, ograniczeniu ingerencji władz kontrolnych, uproszczeniu zasad rachunkowości,

łatwiejszym dostępie do surowców naturalnych, energii, swobodzie transferu zysku za granicę itp.

Współcześnie w literaturze ekonomicznej brak jest jednej powszechnie stosowanej definicji strefy uprzywilejowanej ekonomicznie. W dokumencie UNCTC wymienia się 23 terminy używane do określenia wolnych stref ekonomicznych<sup>1</sup>. Pojęcie strefa uprzywilejowana ekonomicznie traktowane jest niekiedy jako synonim takich określeń, jak: wolny obszar celny, strefa specjalna, strefa wolnego handlu, specjalna strefa ekonomiczna, itp. H. Wojciechowski wprowadza pojęcie zorganizowane strefy wolnocłowe, rozumiane jako zorganizowane obszary określone przestrzennie, na których terenie prowadzenie działalności gospodarczej zwolnione jest od opłat fiskalnych, takich jak cła i podatki, oraz podlegać może innym ulgowym przepisom formalno-prawnym i finansowym<sup>2</sup>.

Strefę uprzywilejowaną ekonomicznie, *sensu largo*, można określić jako obszar gospodarczy posiadający odrębny (z reguły korzystniejszy, umożliwiający tańsze i efektywniejsze wykorzystanie czynników produkcji będących w dyspozycji danego państwa), system ekonomiczno-finansowy, administracyjny, formalno-prawny, w stosunku do której określone państwo zdecydowało się na ograniczenie swoich uprawnień lub przyznało specjalne preferencje w celu osiągnięcia określonych korzyści ekonomicznych, społecznych itp.

Strefą uprzywilejowaną ekonomicznie *sensu stricto* jest natomiast określona w przestrzeni geograficznej i ekonomicznej, odpowiednio oznaczona część obszaru celnego danego kraju, na której krajowe i zagraniczne podmioty gospodarcze prowadzące działalność gospodarczą podlegają odrębnym, specyficznym, z góry określonym korzystniejszym niż w danym kraju, warunkom gospodarowania.

Uprzywilejowanie strefy polega, *ante omnia*, na stworzeniu dla podmiotów działających w strefie, znacznie korzystniejszych warunków formalno-prawnych i finansowych niż obowiązujące powszechnie w danym kraju.

## 9.2. Rodzaje stref uprzywilejowanych

Strefy uprzywilejowane ekonomicznie, z punktu widzenia przedmiotu prowadzonej działalności gospodarczej, można podzielić na<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> Wyzwanie dla tworzenia wolnych stref ekonomicznych w Europie Środkowej i Wschodniej, UNCTC, 1991 r., cyt. za: T. Kellegher, *Zarys analizy porównawczej wolnej strefy ekonomicznej*, Raport nr 1, Studium wykonalności, Mielec Europark, 15.03.1993, s. 2–10.

<sup>2</sup> Por. H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*, Poznań 1992, s. 130.

- 1) **strefy usługowe**, takie jak: bezcłowe strefy handlowe, wolne porty i składy, wolne strefy bankowe czy ubezpieczeniowe itp. W specjalnych strefach usługowych uprzywilejowanie związane jest z przedmiotem działalności strefy. W wolnych strefach handlowych, w których dokonuje się składowania, przechowywania, konsygnacji, konfekcjonowania i sprzedaży towarów, przywileje związane są z określonym towarem dotyczą ulg celnych, obniżki podatku typu VAT, akcyzy itp. W strefach handlu zagranicznego import surowców i materiałów korzysta z ulg i przywilejów celnych, natomiast towary wytworzonej w strefie korzystają dodatkowo ze zwolnień podatkowych,
- 2) **strefy produkcyjne**, do których zaliczyć można strefy eksportowe lub specjalne strefy ekonomiczne. W specjalnych strefach produkcyjnych uprzywilejowanie dotyczy przede wszystkim podmiotów działających w danej strefie. Przedsiębiorstwa działające w strefach eksportowych korzystają z uproszczonych procedur administracyjnych, wakacji i ulg podatkowych, zwolnień z podatków lokalnych, a także różnego rodzaju preferencji związanych z tworzeniem nowych miejsc pracy, rozwojem eksportu wyrobów przetworzonych zawierających najnowsze rozwiązania naukowe i techniczne itp. W specjalnych strefach produkcyjnych przywileje przyznawane podmiotom gospodarującym to głównie ulgi w podatkach pośrednich i bezpośrednich i ulgi inwestycyjne. W strefach chińskich przysługują także zwolnienia i przywileje celne od wwożonych do stref surowców, komponentów do produkcji i maszyn, i wyposażenia potrzebnego w procesie produkcji (względnie z przywilejów wynikających z procedury składu celnego). W większości stref specjalnych, zyski zagranicznych inwestorów mogą być przekazywane za granicę bez ograniczeń i barier administracyjno-fiskalnych. Firmy działające w strefach korzystają często z preferencji w zatrudnianiu pracowników miejscowych, użytkowaniu gruntów, infrastruktury technicznej lub też uproszczonych zasad kontroli eksportu lub importu,
- 3) **strefy mieszane (produkcyjno-usługowe)** – tworzone są z myślą o aktywizacji regionu, rozwoju eksportu, wykorzystaniu posiadanej infrastruktury technicznej lub wolnej siły roboczej, dlatego system ekonomiczno-prawny strefy ma przyciągać kapitał zagraniczny dysponujący nowoczesną techniką i technologią produkcji, wykorzystujący współczesne metody zarządzania procesem produkcji i sprzedaży.

<sup>3</sup> K. Budzowski, J. Światowiec, *Koncepcja Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Mielcu*, w: *Polska w gospodarce światowej (Poland in the World Economy)*, Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot, 27–28 April 1995, s. 30; także: A. Durski, *Strefy uprzywilejowane w gospodarce światowej*, „Sprawy Międzynarodowe” 1988, nr 10.

Z kolei przyjmując za kryterium podziału formę organizacji i zakres prowadzonej działalności gospodarczej, strefy uprzywilejowane można podzielić na<sup>4</sup>:

- 1) **wolne strefy handlowe** (do których zaliczyć można sklepy wolnocłowe w portach i na lotniskach, składy wolnocłowe w portach morskich i rzecznych, wolne porty i składy przyportowe itp.), w których prowadzona działalność gospodarcza to przede wszystkim pośrednictwo transportowo-spedycyjne, finansowo-bankowe i handlowe, składowanie, magazynowanie, konsygnacja towarów itp. Wolne strefy handlowe lokalizowane są przede wszystkim na terenach portowych lub w pobliżu portów morskich, lotniczych, a także rzecznych i lądowych portów i przejść granicznych, względnie na przecięciu ważnych szlaków komunikacyjnych, transportowych itp. W strefach wolnego handlu, w tym także w wolnych portach i składach przyportowych, zwłaszcza w pierwszych okresach ich funkcjonowania, nie przewidywano działalności produkcyjnej, preferując składowanie i dystrybucję towarów. Wolne strefy handlowe istnieją w wielu krajach świata, tak rozwiniętych gospodarczo, jak i rozwijających się. Wolne porty zorganizowane są między innymi w: Hamburgu, Bremie, Kopenhadze, Adenie, Gibraltarze, w portach Szwecji, Finlandii, Hiszpanii. Wolne składy istnieją we Włoszech, Belgii, Holandii. Strefa wolnego handlu jest w Singapurze i w Hongkongu,
- 2) **strefy handlu zagranicznego** działające przede wszystkim w USA na podstawie Ustawy z 1934 roku (*Foreign Trade Zone Law*), która umożliwia wyodrębnienie nawet części przedsiębiorstwa na tzw. podstrefę. Import surowców i materiałów na potrzeby produkcyjne w podstrefie korzysta z ulg i przywilejów celnych. Towary wytworzone w strefie handlu zagranicznego, a przeznaczone na eksport korzystają dodatkowo ze zwolnień podatkowych. Producent, który towar wytworzony w strefie handlu zagranicznego wprowadzi na obszar celny amerykański, ma obowiązek uiszczenia wszelkich należności celnych, ale liczonych od wartości dodanej w strefie, a nie od całej wartości importowanych i przerabianych surowców i materiałów<sup>5</sup>. Pierwsza strefa handlu zagranicznego, działająca na podstawie *Foreign Trade Zone Law*, powstała na

<sup>4</sup> Por. K. Budzowski, J. Światowiec, *Koncepcja Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Mielcu*, op. cit., s. 30; *Założenia ustanowienia specjalnych stref ekonomicznych w Polsce (propozycja)*, Program restrukturyzacji przemysłu w Polsce przygotowany przez Biuro Pełnomocnika MPiH ds. Specjalnych Stref Ekonomicznych, przy współpracy Agencji Rozwoju Przemysłu SA oraz International Development Ireland z Shannon, s. 5–9.

<sup>5</sup> The Implications of Foreign Trade Zones for US Industries and for Competitive Conditions Between US and Foreign Firms, Washington 1984, cyt. za: A. Durski, *Strefy uprzywilejowane w gospodarce światowej*, op. cit., s. 97.

Staten Island w Nowym Jorku w 1937 roku. Kolejne, między innymi w: Nowym Orleanie, Seattle, San Francisco, powstały w latach 40. XX wieku. Na terenie Stanów Zjednoczonych działa ponad kilkaset różnego rodzaju stref, w których dokonuje się składowania i przetwórstwa towarów pochodzących z importu,

- 3) **strefy przetwórcze eksportowe** – dominuje tam produkcja w takich dziedzinach, jak: elektronika, przemysł odzieżowy, tekstylny, artykuły gospodarstwa domowego, przetwórstwo rolno-spożywcze. Pierwszą na świecie strefą bezcłową, w której za pomocą kapitałów zagranicznych, rozwijaniu szkolnictwa wyższego i przyciągnięciu nowoczesnych technologii, rozwinięto zakłady przemysłu lotniczego, elektronicznego, elektrycznego i precyzyjnego, jest utworzona w 1947 roku w Irlandii Shannon Free Zone, w której uprzywilejowanie polega między innymi na odroczonym systemie płatności cła oraz zerowej stawce VAT, 10% stawce podatku dochodowego, dotacji na inwestycje kapitałowe (w tym zakup działki i uzgodnione programy badawczo-rozwojowe), względnie dotacji związanej z zatrudnieniem i kształceniem kadr<sup>6</sup>. Strefy eksportowe, którym początek dała strefa uprzywilejowana w Shannon w Irlandii, występują obecnie w wielu regionach świata. W krajach rozwijających się, takich jak: Korea Południowa, Tajwan, Malezja, Singapur, Filipiny, Hongkong, w niektórych krajach Afryki, Ameryki Łacińskiej, ze stref eksportowych pochodzi znacząca część eksportowanych przez te kraje towarów, w tym wyrobów i podzespołów elektronicznych,
- 4) **specjalne strefy ekonomiczne** – mianem tym określano początkowo utworzone w Chinach strefy produkcyjne, w których obowiązywały zupełnie odrębne, inne niż w całych Chinach, przepisy podatkowe, inwestycyjne, administracyjne, celne. Sukces ekonomiczny, osiągnięty w czterech pierwszych specjalnych strefach ekonomicznych, zdecydował o rozszerzeniu tego eksperymentu ekonomicznego na większą liczbę miast chińskich. Zasady funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych określone zostały na szczeblu centralnym, pozostawiając administracji lokalnej, miejskiej uregulowanie szeregu kwestii szczegółowych. Przedsiębiorstwa zagraniczne działające w chińskiej specjalnej strefie ekonomicznej mogą korzystać z ulg podatkowych, z autonomii w zarządzaniu swoim przedsiębiorstwem zgodnie z międzynarodowymi zwyczajami, jak też usług i relatywnie wykwalifikowanej taniej lokalnej siły roboczej<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> M. Grywalska, *Shannon – irlandzka dolina krzemowa*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 5 (128), s. 27–33.

<sup>7</sup> *Specjalna Strefa Ekonomiczna Xiamen, Materiały BRH RP w Pekinie* (maszynopis), archiwum autora.

Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w specjalnych strefach ekonomicznych zwalniane są z lokalnego podatku dochodowego. Przedsiębiorstwa produkcyjne działające w niektórych gałęziach przemysłu, rolnictwa, leśnictwa, hodowli mogą liczyć na całkowite lub częściowe zwolnienie z podatku dochodowego przez pewien okres. Specjalne przywileje otrzymują też firmy działające w preferowanych przez władze dziedzinach, względnie eksportujące swoje produkty. Uprzywilejowanie w chińskich strefach dotyczy także banków zagranicznych lub chińskich z udziałem kapitału zagranicznego. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym działające w SSE korzystają także z szeregu ułatwień administracyjnych (np. zwolnienie z konieczności uzyskiwania licencji importowych w przypadku importu dla produkcji eksportowej), jak też mogą tworzyć fabryki funkcjonujące na zasadzie składów celnych, w których procedura nakładania celi importowych na surowce i materiały może być odroczone. W pięciu specjalnych strefach chińskich<sup>8</sup> ziemia jest w zasadzie własnością państwa, natomiast firmy mogą uzyskać prawo użytkowania ziemi na cele przemysłowe przez kilkadziesiąt lat. Zyski zagranicznych inwestorów, przekazywane z SSE za granicę są zwolnione z podatku dochodowego od zysków, natomiast inwestorzy reinwestujący swoje zyski mogą liczyć na częściowy zwrot zapłaconego uprzednio podatku dochodowego. W chińskich specjalnych strefach ekonomicznych preferencje dotyczą także: podatku od własności budynków, zasad nadzoru i kontroli eksportu i importu, zasad zatrudniania pracowników, użytkowania ziemi, warunków wizowych itp.<sup>9</sup>

- 5) **wolne strefy ekonomiczne** stanowią konglomerat różnych form stref uprzywilejowanych ekonomicznie, takich jak na przykład wolnego obszaru celnego i strefy eksportowej, składu przyportowego z elementami specjalnej strefy ekonomicznej itp.,
- 6) **parki technologiczne** – M. Porter, na początku lat 90. XX wieku, zdefiniował nowy rodzaj strefy uprzywilejowanej, określając mianem **klaster** skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców towarów i usług, które działają w pokrewnych sektorach gospodarki. W OECD klastry definiowane są jako miniaturowe narodowe systemy innowacyjności (*reduced-scale national innovation systems*)<sup>10</sup>. Klaster ekonomiczny to sieć silnie

<sup>8</sup> Cztery strefy (Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen) utworzono w 1980 r., piąta – w Hainan – powstała w 1988 r.

<sup>9</sup> W ChRL obok specjalnych stref ekonomicznych funkcjonują także strefy wolnocłowe, strefy rozwoju technologiczno-gospodarczego, połączone strefy gospodarcze, strefy produkcji eksportowej oraz strefy rozwoju przemysłowego zaawansowanych technologii, [www.polandguangzhou.com/pl/content/599.htm](http://www.polandguangzhou.com/pl/content/599.htm) (11.06.2008).

<sup>10</sup> Boosting Innovation: The Cluster Approach, OECD Proceedings, OECD 1999.



wzajemnie zależnych od siebie firm, powiązanych ze sobą w łańcuchu tworzenia wartości dodanej. Klaster jest zwykle siecią o charakterze krzyżowym, to jest ciągnącą się przez różne sektory i/lub obejmującą gałęzie poboczne (niekiedy klastry obejmują strategiczne alianse z uniwersytetami, instytutami badawczymi, konsultantami i klientami). Klaster skupia firmy całkowicie do siebie niepodobne, lecz komplementarne i wyspecjalizowane w tworzeniu danego łańcucha wartości<sup>11</sup>. Koncepcja klastru zakłada koncentrację w określonym regionie wielu firm działających w określonej dziedzinie, na przykład biotechnologii, technologii informatycznych, produkcji farmaceutyków. Najbardziej znane klastry to: Dolina Krzemowa w Kalifornii (przemysł elektroniczny i komputerowy), Medicon Valley<sup>12</sup> (utworzony w 1984 r., jeden z największych i najważniejszych na świecie klastrów w zakresie biotechnologii), Narodowy Park Technologiczny w Limerick (zatrudniający kilka tysięcy osób w prawie 100 organizacjach, leżący nad brzegiem rzeki Shannon w Irlandii – głównym zadaniem Parku jest wykorzystanie osiągnięć naukowych i technicznych opracowywanych na Uniwersytecie w Limerick). Region Shannon stał się centrum nowoczesnych technologii, liderem działań innowacyjnych, przykładem współpracy firm produkcyjnych z ośrodkami akademickimi, ośrodkiem komercjalizacji wiedzy<sup>13</sup>. Klaster przyciągając firmy produkcyjne, tworzy nowe miejsca pracy, wykorzystuje potencjał naukowy aktywizuje rozwój regionu. Uprzywilejowanie działalności w klastrach polega na tym, że to państwo wspiera finansowo badania naukowe prowadzone na potrzeby firm działających w określonej dziedzinie (Dania i Szwecja przeznaczyły znaczne środki na współfinansowanie badań naukowych w dziedzinie biotechnologii, prowadzonych w Medicon Valley), przejmując na siebie koszty promocji i marketingu. Stworzenie klastra wymaga poniesienia dużych nakładów na infrastrukturę produkcyjną, komunikacyjną, a przede wszystkim na badania naukowe i prace wdrożeniowe. Korzyści, jakie przynosi klaster: rozwój regionu, tworzenie miejsc pracy w nowoczesnych dziedzinach, wpływy z podatków płaconych przez firmy i zatrudnionych pracowników, zdecydowały o tym, iż władze regionalne tworzą różnego rodzaju ulgi i przywileje (tworzenie infrastruktury komunalnej, ulgi w podatkach i opłatach lokalnych), dla podmiotów podejmujących działalność

<sup>11</sup> M. Jagiełło, *Rozwój klastrów a konkurencyjność gospodarki państw kandydujących do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 9 (132).

<sup>12</sup> Obszar Jutlandii w Danii i rejon Skanii w Szwecji, na którym skoncentrowano znaczną część przemysłu farmaceutycznego krajów skandynawskich oraz kliniki i szpitale uniwersyteckie, tworząc największy w Europie ośrodek biotechnologii.

<sup>13</sup> M. Grywalska, *Shannon – irlandzka dolina krzemowa*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 5 (128), s. 27–33.

w klastrze. W krajach OECD istnieje kilkadziesiąt klastrów, działających przede wszystkim w takich dziedzinach, jak: technologie informatyczno-komunikacyjne, urządzenia elektroniczne, biomedycyna, energetyka, budownictwo, żywność, transport i komunikacja.

Termin parki przemysłowe i technologiczne zdefiniowany został po raz pierwszy w Polsce w ustawie o finansowym wspieraniu inwestycji w 2002 roku<sup>14</sup>. Zgodnie z ustawą, parkiem przemysłowym jest zespół nieruchomości z infrastrukturą technologiczną po restrukturyzowanym lub likwidowanym przedsiębiorstwie, utworzony na podstawie umowy cywilnoprawnej w celu dokonywania przepływu wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowymi i przedsiębiorcami, której jedną ze stron jest jednostka samorządu terytorialnego. Park naukowy to organizacja zarządzana przez wyspecjalizowany podmiot, której głównym celem jest wzrost zamożności społeczności lokalnych przez promocję kultury innowacji i konkurencyjności wśród sektora biznesu i instytucji naukowo-badawczych (dla osiągnięcia tych celów park stymuluje i zarządza przepływem wiedzy i technologii pomiędzy uniwersytetami, instytucjami badawczo-rozwojowymi, firmami i rynkami)<sup>15</sup>. Parki technologiczne tworzone są natomiast w celu umożliwienia przepływu wiedzy, know-how, technologii pomiędzy instytucjami naukowymi, ośrodkami naukowo-badawczymi a przedsiębiorcami<sup>16</sup>.

W 2006 roku w Polsce funkcjonowało 46 parków przemysłowych i technologicznych działających przy agencjach rozwoju regionalnego i niektórych uniwersytetach i uczelniach technicznych. W polskich parkach technologicznych i przemysłowych nie występują ulgi w podatku dochodowym, podmioty prowadzące w nich działalność mogą jedynie liczyć na ulgi udzielane im przez gminy. Do największych w kraju parków należą: Warszawski Park Przemysłowy (w którym ulokowały się wietnamskie i chińskie przedsiębiorstwa handlowe), Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny (utworzony przez PKN Orlen), Park Naukowo-Technologiczny Polska–Wschód, Park w Policach (gdzie amerykański koncern Becco wybuduje fabrykę komponentów do biopaliw), Park Kozielsko-Kedzierzyński (utworzony na terenach zakładów azotowych)<sup>17</sup>. Pierwszym polskim klasycznym klastrem będzie prawdopodobnie Technopolis Łódź. Projekt przewiduje zatrudnienie w Łodzi licznej, młodej kadry informatyków oraz utworzenie na Uni-

<sup>14</sup> Ustawa z dnia 20 marca 2002 r., o finansowym wsparciu inwestycji, Dz. U. z 2002 r., nr 41, poz. 363, wraz z późniejszymi zmianami, Dz. U. z 2005 r., nr 249, poz. 2104.

<sup>15</sup> *Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce*, Warszawa 2005, s. 45; także: [www.parp.gov.pl/files/74/81/105/parki\\_nt.pdf](http://www.parp.gov.pl/files/74/81/105/parki_nt.pdf) (11.06.2008).

<sup>16</sup> *Gminy ściągają inwestorów*, „Gazeta Prawna” z 4.04.2006.

<sup>17</sup> *Ibidem*.

wersytecie Łódzkim, przy współpracy z University of Texas w Austin oraz Lockheed Martin, akceleratora technologicznego, który ma prowadzić badania w dziedzinie technik informatycznych, zarządzaniem informacją oraz ich implementacją w polskiej gospodarce<sup>18</sup>.

Motywy tworzenia usługowych stref uprzywilejowanych jest najczęściej: stworzenie warunków rozwoju określonego miasta lub regionu, utworzenie regionalnego centrum handlowo-usługowego, zatrudnienie posiadanej siły roboczej, wykorzystanie infrastruktury produkcyjnej, wzrost eksportu, a w dalszej kolejności przyciągnięcie kapitału zagranicznego, podniesienie poziomu konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych, wzrost wydajności pracy, podniesienie poziomu kwalifikacji, opanowanie nowych rozwiązań technicznych technologicznych, organizacyjnych, marketingowych itp.

Tworzenie produkcyjnych stref uprzywilejowanych ekonomicznie uzasadnia-  
ne jest przede wszystkim chęcią przyciągnięcia kapitałów zagranicznych, a wraz z nim nowoczesnych technologii, technik wytwarzania, najlepszych metod organizacji procesu produkcji i sprzedaży. W dalszej kolejności wymienia się dopiero: stworzenie nowych miejsc pracy, wzrost aktywności gospodarczej regionu, dążenie do wykorzystania posiadanej infrastruktury produkcyjnej, komunikacyjnej, wzrost eksportu, podniesienie poziomu kwalifikacji pracowników (po pewnym okresie funkcjonowania strefy, większość ekspertów zagranicznych jest, z reguły, zastępowana pracownikami miejscowymi), zagospodarowanie nie wykorzystanych zasobów naturalnych, podniesienie poziomu konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych.

Utworzenie strefy uprzywilejowanej może przynieść dodatkowe korzyści, wynikające ze sprzedaży surowców i materiałów, energii, wody na potrzeby podmiotów działających w strefie, jak też dodatkowe dochody z tytułu opłat lokalnych, opłat manipulacyjnych, opłat za korzystanie z infrastruktury transportowej, telekomunikacyjnej i łączności itp. Korzyści wynikające z rozwoju stref uprzywilejowanych mają charakter, *ante omnia*, długookresowy. Strefa może przynosić określonej gospodarce narodowej korzyści pośrednie lub bezpośrednie. Państwo stymulując rozwój eksportowych stref produkcyjnych zawsze przyczynia się do aktywizacji ekonomicznej regionu, wyzwolenia przedsiębiorczości w regionach, czyli wykorzystania istniejących potencjalnie w tym zakresie dużych możliwości.

<sup>18</sup> Koncepcja ośrodka łódzkiego opracowana została przez amerykańskie konsorcjum Accenture and Bridgings, zajmujące się zarządzaniem systemami komputerowymi, doradztwem finansowo-księgowym i restrukturyzacją przedsiębiorstw, w ramach programu offsetowego firmy Lockheed Martin, [www.pckurier.pl/archiwum/art0.asp?ID=5919](http://www.pckurier.pl/archiwum/art0.asp?ID=5919) (11.06.2008).

### 9.3. Zasady funkcjonowania stref uprzywilejowanych w Polsce

W Polsce zasady tworzenia i funkcjonowania stref uprzywilejowanych określone zostały w przyjętej przez Sejm ustawie z dnia 20 października 1994 roku o specjalnych strefach ekonomicznych<sup>19</sup>. W świetle obowiązujących obecnie przepisów: **specjalna strefa ekonomiczna (SSE) to wyodrębniona administracyjnie część terytorium Polski, przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej na specjalnych warunkach**<sup>20</sup>.

Specjalna strefa ekonomiczna w Polsce mogła być ustanowiona w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego części terytorium kraju, w szczególności przez<sup>21</sup>:

- 1) rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej,
- 2) rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystania w gospodarce narodowej,
- 3) rozwój eksportu,
- 4) zwiększenie konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług,
- 5) zagospodarowanie istniejącego majątku przemysłowego i infrastruktury gospodarczej,
- 6) tworzenie nowych miejsc pracy,
- 7) zagospodarowanie niewykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej.

W Polsce zarządzającym strefą może być wyłącznie spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, w stosunku do której Skarb Państwa albo samorząd województwa posiada większość głosów, które mogą być oddane na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników, oraz jest uprawniony do powoływania i odwoływania większości członków jej zarządu<sup>22</sup>.

Specjalną strefę ekonomiczną w Polsce ustanawiała Rada Ministrów na wniosek ministra właściwego do spraw gospodarki uzgodniony z właściwym ministrem rozwoju regionalnego, w trybie stosownego rozporządzenia, w którym określała:

- nazwę, teren i granice strefy,
- zakres przedmiotowy działalności gospodarczej prowadzonej na terenie strefy (względnie dziedziny, których prowadzenie jest wyłączone),
- zarządzającego strefą,

<sup>19</sup> Ustawa z dnia 20.10.1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz. U. z 1994 r., nr 123, poz. 600.

<sup>20</sup> [www.paiz.gov.pl/index/?id=26310c700ffd1b5095454f336ae96648](http://www.paiz.gov.pl/index/?id=26310c700ffd1b5095454f336ae96648) (14.06.2008).

<sup>21</sup> Por. art. 3 ustawy z dnia 20.10.1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz. U. z 1994 r., nr 123, poz. 600.

<sup>22</sup> Ustawa z dnia 20 października 1994 o specjalnych strefach ekonomicznych (tekst jednolity), Dz. U. z 2007 r., nr 42, poz. 274, art. 6.1.

- okres, na jaki ustanawia się strefę,
- wielkość i warunki przyznawania pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorstwom prowadzącym działalność na terenie strefy na podstawie stosownego zezwolenia,
- warunki uznawania wydatków (za wydatki poniesione) na terenie strefy, a także ich minimalną wysokość,
- koszty inwestycji uwzględniane przy obliczaniu wielkości pomocy publicznej dla przedsiębiorców, którzy uzyskali pozwolenie po dniu 31.12.2000 roku, oraz dla przedsiębiorców, o których mowa w ustawie z dnia 2 października 2003 roku,
- sposób dyskontowania kosztów inwestycji i wielkości pomocy publicznej na dzień zezwolenia<sup>23</sup>.

W pierwszym okresie funkcjonowania stref, uprzywilejowanie polegało na ulgach podatkowych (ulga i zwolnienie w podatku dochodowym, ulgi w podatku od nieruchomości), inwestycyjnych i w niektórych przypadkach możliwości stosowania podwyższonych stawek amortyzacyjnych. (Szczegółowy wykaz przywilejów możliwych do uzyskania określany był każdorazowo w akcie powołania strefy specjalnej.)

Polskie strefy specjalne funkcjonują od 1 stycznia 2001 roku na podstawie znowelizowanej w listopadzie 2000 roku ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych<sup>24</sup> i przepisów ustawy o warunkach pomocy publicznej dla przedsiębiorców<sup>25</sup>. Zgodnie z tymi przepisami, Rada Ministrów może łączyć lub znosić strefy przed upływem okresu, na jaki zostały one utworzone, zmienić obszar strefy, z tym, że **łączy obszar wszystkich stref nie mógł przekroczyć 12 tys. ha**<sup>26</sup>.

Dochody z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie strefy w ramach uzyskanego pozwolenia, uzyskane przez osoby prawne lub fizyczne prowadzące działalność gospodarczą są zwolnione z podatku dochodowego, odpowiednio na zasadach określonych w przepisach o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT)<sup>27</sup> lub przepisach o podatku dochodowym od osób fizycznych

<sup>23</sup> Art. 4 ust. 4 Ustawy z dnia 20 października 1994 o specjalnych strefach ekonomicznych, *op. cit.*

<sup>24</sup> Dz. U. z 2000 r., nr 117, poz. 1228.

<sup>25</sup> Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców, Dz. U. z 2000 r., nr 60, poz. 704.

<sup>26</sup> Art. 5a Ustawy z dnia 20 października 1994 o specjalnych strefach ekonomicznych, *op. cit.*

<sup>27</sup> Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcy w formie zwolnień podatkowych na podstawie art. 17, ust. 1, pkt. 34 Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r., nr 54, poz. 654, z późniejszymi zmianami).

(PIT)<sup>28</sup>. Zwolnienia w podatku dochodowym stanowią regionalną pomoc publiczną, która skierowana jest do najsłabszych regionów UE w formie wspierania nowych inwestycji oraz tworzenie nowych miejsc pracy. Warunkiem uzyskania pomocy publicznej jest uzyskanie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie danej strefy, uprawniające do korzystania z pomocy publicznej. Zezwolenie (wydane w trybie przetargu lub zaproszenia do rokowań, przez ministra właściwego do spraw gospodarki, po zasięgnięciu opinii zarządzającego strefą) określa:

- przedmiot działalności,
- warunki zatrudnienia pracowników (ilu i przez określony czas) przez przedsiębiorcę przy prowadzeniu działalności gospodarczej na terenie strefy,
- warunki dokonania przez przedsiębiorcę inwestycji na terenie strefy o wartości przekraczającej określoną kwotę<sup>29</sup>.

Przedsiębiorca działający w polskich specjalnych strefach ekonomicznych, po przystąpieniu do Unii Europejskiej, może otrzymać przywileje polegające na:

- zwolnieniach podatkowych (CIT lub PIT),
- preferencjach w dostępie do działki inwestycyjnej,
- bezpłatnej pomocy w załatwieniu formalności związanych z rozpoczęciem procesu inwestycyjnego (uzgodnienia lokalne, pozwolenie na budowę, przygotowanie infrastruktury technicznej niezbędnej w procesie inwestycyjnym, drogi, media itp.),
- możliwości zwolnienia z podatków lokalnych przede wszystkim z podatku od nieruchomości (przywilej wymagający decyzji lokalnych władz samorządowych, występuje w niektórych polskich gminach).

Wysokość pomocy regionalnej uzależniona jest od<sup>30</sup>: miejsca lokalizacji inwestycji, wysokości poniesionych nakładów na inwestycje lub stworzenia nowych miejsc pracy, ale także od wielkości przedsiębiorstwa.

Od 1 stycznia 2007 roku obowiązuje w naszym kraju Mapa pomocy regionalnej na lata 2007–2013 (zob. poniższy schemat)<sup>31</sup>, która różnicuje poziom dopuszczalnej pomocy od stopnia rozwoju danego regionu; od 30% w Warszawie do

<sup>28</sup> Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcy w formie zwolnień podatkowych na podstawie art. 21, ust. 1, pkt. 63a Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r., o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r., nr 14, poz. 176, z późniejszymi zmianami).

<sup>29</sup> Art. 16, ust. 1 oraz art. 16, ust. 2 Ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, *op. cit.*

<sup>30</sup> Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1628/2006 z dnia 24 października 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do regionalnej pomocy inwestycyjnej (Tekst mający znaczenie dla EOG), Dz. U. UE L. 06.302.29 z dnia 1 listopada 2006 r.

<sup>31</sup> [www.paiz.gov.pl/index/?id=26310c700ffd1b5095454f336ae96648](http://www.paiz.gov.pl/index/?id=26310c700ffd1b5095454f336ae96648) (14.06.2008).

50% na obszarach województw: lubelskiego, podkarpackiego, warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, opolskiego, małopolskiego, lubuskiego, łódzkiego i kujawsko-pomorskiego.

Mapa pomocy regionalnej w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl).



Z powodu relatywnie niższego poziomu PKB w Polsce, państwa dopuszczalnej pomocy publicznej są wyższe niż w większości krajów UE

Minimalna wysokość nakładów inwestycyjnych konieczna do uzyskania uprawnień do pomocy publicznej w SSE wynosi 100 tys. euro. Natomiast maksymalna wielkość regionalnej pomocy publicznej określona została zasadami opisanymi poniżej:

**Maksymalna wartość regionalnej pomocy inwestycyjnej**, jaka może być udzielona na realizację dużego projektu inwestycyjnego (przekraczającego wartość 50,0 mln euro), jest ograniczona w stosunku do pułapu podstawowego i jest ustalana zgodnie z następującym wzorem<sup>32</sup>:

$$I = R \times (50 \text{ mln euro} + 0,5 \times B + 0,34 \times C), \quad (9.1)$$

<sup>32</sup> *Ibidem*.

gdzie poszczególne symbole oznaczają:

- ***I*** – maksymalna wartość pomocy dla dużego projektu inwestycyjnego,
- ***R*** – intensywność pomocy, w zależności od obszaru, na którym ma być zlokalizowana inwestycja,
- ***B*** – wielkość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą powyżej równowartości 50.000.000 euro – nieprzekraczająca równowartości 100.000.000 euro,
- ***C*** – wielkość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą przekraczająca równowartość 100.000.000 euro.

Odrębne przepisy regulują zasady pomocy dla małych (firma zatrudniająca mniej niż 50 pracowników, której obrót oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 milionów euro) i średnich przedsiębiorstw (przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 250 pracowników, którego obrót roczny nie przekracza 50 milionów euro oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów euro).

Dodatkowo przedsiębiorcy korzystający z regionalnej pomocy muszą spełnić kryteria związane z formą własności firmy, z prowadzeniem odpowiednich ewidencji środków trwałych, ewidencji nakładów inwestycyjnych, okresu prowadzenia działalności gospodarczej, czasookresu utrzymywania utworzonych nowych miejsc pracy.

#### 9.4. Polskie strefy specjalne

W latach 1995–1997 powołano w Polsce aż siedemnaście specjalnych stref ekonomicznych, które zajmowały powierzchnię około 6330 ha.

Po likwidacji w marcu 2001 roku dwóch stref: Częstochowskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej i Technoparku Modlin i połączeniu w 2001 roku dwóch stref (SSE Tczew i SSE Żarnowiec) w jedną strefę pod nazwą Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna (której zarządzającym jest spółka z o.o. z siedzibą w Sopocie)<sup>33</sup>, w Polsce funkcjonuje obecnie 14 specjalnych stref ekonomicznych (tab. 9.1).

<sup>33</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2001 r. w sprawie połączenia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Tczew” i Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Żarnowiec” w specjalną strefę ekonomiczną pod nazwą „Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna”. Dz. U. z 2001 r., nr 84, poz. 909.



Tabela 9.1. Polskie strefy specjalne

Strefa	Obszar w ha	Podstrefy	Liczba inwe- storów	Inwe- stycje w mld złotych	Miej- sca pracy w tys.
Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna Małej Przedsię- biorczości	338,7	Kamienna Góra, Krzeszów, Lubawka, Nowogrodzic– –Wykroty, Lubań, Jawor, Piechowice, Radomierz	39	1,0	3,3
Katowicka Spe- cjalna Strefa Ekonomiczna	1299,0	Gliwice, Sosnowiec i Dąbro- wa Górnicza, Tychy, Jastrzę- bie Zdrój i Żory	232	11,9	31,1
Kostrzyńsko- -Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna	1005,0	Słubice, Kostrzyn nad Odrą, Gorzów Wlkp., Zielona Góra, Nowa Sól, Gubin, By- tom Odrzański, Czerwieńsk, Poznań, Chodzież, Swarzędz, Barlinek, Police, Między- rzecz, Lubsko, Sulęcín, Strzelce Krajeńskie, Rzepin, Goleniów i Karlino	46	2,0	11,9
Krakowska Specjalna Strefa Ekonomiczna – Krakowski Park Technologiczny	416,7	Andrychów, Gdów, Kraków, Krosno, Niepołomice, Nowy Sącz, Oświęcim, Słomniki, Tarnów, Wolbrom, Zabie- rzów	58*	0,9	3,6
Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna	416,7	Legnica, Krzywa, Legnickie Pole, Złotoryja, Polkowice, Lubin, Środa Śląska, Choj- nów	52	3,6	8,1
Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna	897,4	Radomsko, Kutno, Turek, Tomaszów Mazowiecki, Sie- radz, Rawa Mazowiecka, Łęczyca, Bełchatów, Zduń- ska Wola, Ostrzeszów, Alek- sandrów Łódzki	122	7,5	17,5
Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Mielec	926,0	Mielec, Lublin, Dębica, Gmi- na Dębica, Gmina Głogów Małopolski, Gmina Trzebow- nisko, Leżajsk, Gmina Le- żajsk, Ropczyce, Gmina	71	3,2	12,3

Strefa	Obszar w ha	Podstrefy	Liczba inwe- storów	Inwe- stycje w mld złotych	Miej- sca pracy w tys.
		Ostrów, Gorlice, Lubaczów, Gmina Jarosław, Jarosław, Gmina Laszki, Sanok, Zagórz			
Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna (PSSE)	1062,2	Kwidzyn, Sztum, Stargard Gdański, Tczew Czatkowy, Człuchów, Łysomice, Gdańsk-Kokoszki, Gru- dziądz, Stargard Szczeciński	40	2,2	13,9
Ślupska Specjalna Strefa Ekonomiczna	376,0	Ślupsk-Włynkówko, Rędzi- kowo, Koszalin, Dębino, Szczecinek, Wałcz	...	0,6	1,8
Specjalna Strefa Ekonomiczna Starachowice	566,4	Starachowice, Ostrowiec Św., Skarżysko Kamienna, Końskie, Stąporków, Su- chedniów, Morawica, Szy- dlowiec, Iłża, Mniszków, Tułowice, Puławy	106*	0,8	5,1
Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna	312,8	Suwałki, Elk, Gołdap, Graje- wo i Małkinia Górna	52	1,0	4,9
Tarnobrzaska Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Wisłosan	1336,5	Tarnobrzeg, Stalowa Wola, Nowa Dęba, Jasło, Wro- cław-Kobierzyce, Przemyśl, Wojnicz, Janów Lubelski, Siedlce, Łuków, Ożarów Mazowiecki, Wyszaków, Pila- wa, Staszów, Radom	149*	3,7	18,5
Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna Invest-Park	1434,6	Wałbrzych, Nowa Ruda, Kłodzko, Dzierżoniów, Żarów, Jelcz-Laskowice, Kudowa Zdrój, Oława, Świdnica, Wrocław, Strzelin, Strzegom, Brzeg Dolny, Sy- ców, Bolesławiec, Wąsosz, Wołów, Ząbkowice Śląskie, Świebodzice, Bystrzyca Kłodzka, Nysa, Namysłów, Praszka, Śrem, Kluczbork, Skarbimierz, Krotoszyn, Lesz- no, Września, Szprotawa	100*	7,9	28,6

Strefa	Obszar w ha	Podstrefy	Liczba inwestorów	Inwestycje w mld złotych	Miejsca pracy w tys.
Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna	700,2	Bartoszyce, Ciechanów, Dobrze Miasto, Elbląg, Iława, Iłowo, Lidzbark Warmiński, Mława, Morąg, Mrągowo, Nowe Miasto Lubawskie, Olecko, Olsztyn, Ostrołęka, Ostróda, Pasłęk, Szczytno i Wielbark	28	2,1	4,8

Objaśnienia: \* – liczba udzielonych pozwoleń na prowadzenie działalności w danej strefie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.paiz.gov.pl/index/?id=40008b9a5380fcacce3976bf7c08af5b](http://www.paiz.gov.pl/index/?id=40008b9a5380fcacce3976bf7c08af5b) (12.06.2008); K. Doliniak, *Geografia przywilejów. Specjalne strefy ekonomiczne*, „Gazeta Bankowa” nr 41 z 12.10.1997 r., s. 17; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2001 r. w sprawie połączenia Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Tczew” i Specjalnej Strefy Ekonomicznej „Żarnowiec” w specjalną strefę ekonomiczną pod nazwą „Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna”, Dz. U. nr 84, poz. 909; K. Niklewicz, *Specjalne strefy ekonomiczne. Specjalne korzyści czy problemy*, „Gazeta Komunikaty, Prawo, Podatki, Przetargi”, nr 17 (234) z 30.04.2002 r.; A. Krakowiak, *Inwestycje dzięki przywilejom*, „Rzeczpospolita”, nr 74 (7063) z 30.03.2005 r.; *Konkurowanie o inwestorów*, „Rzeczpospolita”, nr 109/7098 z 15.05.2005 r.; *Zachęty dla inwestorów*, „Gazeta Prawna”, nr 10 (1375) z 14–16.01.2005 r.; „Rzeczpospolita”, nr 72 (7366) z 25–26.03.2006 r.; „Rzeczpospolita”, nr 25 (7926) z 30.01.2008 r.

Pierwszą w Polsce produkcyjną strefą uprzywilejowaną została **Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro-Park Mielec**, utworzona 6 października 1995 roku na obszarze 627 ha na okres 20 lat<sup>34</sup>. Zarządzającym strefą w Mielcu jest Agencja Rozwoju Przemysłu SA z siedzibą w Warszawie. W Polsce, wykorzystując doświadczenia irlandzkie, podjęto próbę zainteresowania kapitału krajowego, zagranicznego i międzynarodowego inwestowaniem w regionie, w którym znajduje się znaczna ilość wykwalifikowanej kadry (pracowników dawnego WSK PZL Mielec), a przede wszystkim odpowiednia infrastruktura techniczna i potencjał produkcyjny (hale produkcyjne, hangary lotnicze, lotnisko, grunty, urządzenia produkcyjne), naukowo-badawczy, infrastruktura komunikacyjna oraz doświadczenie w produkcji eksportowej. Do końca maja 2008 roku wydano 139 pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej. Atutem Euro-Parku Mielec była przede

<sup>34</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 5 września 1995 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Mielcu, Dz. U. z 1995 r., nr 107, poz. 526.

wszystkim infrastruktura techniczna, wykwalifikowana kadra inżynieryjno-techniczna, otoczenie biznesu, szybki rozwój usług towarzyszących prowadzonej działalności gospodarczej. W strefie mieleckiej dominuje produkcja materiałów dla budownictwa, przemysł metalowy, produkcja środków transportu dla lotnictwa i motoryzacji, produkcja wyrobów chemicznych i tworzyw sztucznych, przetwórstwo drewna i produkcja mebli. Granice strefy skorygowano w 2003 roku przez wyłączenie terenów na obrzeżach lotniska, a włączenie gruntów zlokalizowanych w miastach Mielec, Leżajsk i Jarosław oraz gminach Dębica i Laszki<sup>35</sup>. Obecnie łączny obszar SSE Euro-Park Mielec wynosi 926 ha. Strefa zlokalizowana jest w 17 miejscowościach południowo-wschodniej Polski<sup>36</sup>. W Euro-Park Mielec działa 71 firm (działających w przetwórstwie drewna i tworzyw sztucznych, produkcji mebli, przemyśle motoryzacyjnym i przemyśle lotniczym), które od początku funkcjonowania strefy zainwestowały ponad 3,2 miliarda złotych, tworząc ponad dwanaście tysięcy nowych miejsc pracy. W Mieleckiej SSE do największych należą inwestorzy: austriaccy, niemieccy, amerykańscy, francuscy i polscy<sup>37</sup>.

W kilka miesięcy po powołaniu Euro-Parku Mielec, powstała **Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna**, w której General Motors ulokował produkcję samochodów Opel. W strefie katowickiej złożone zostały deklaracje inwestycji kilku miliardów dolarów. W podstrefie gliwickiej działają firmy z udziałem kapitału amerykańskiego (General Motors), hiszpańskiego (Roca), włoskiego, niemieckiego i międzynarodowego. W podstrefie jastrzębsko-żorskiej dominuje kapitał polski w dziedzinie przemysłu spożywczego, chemii gospodarczej i produkcji materiałów budowlanych. W podstrefie tyskiej największymi inwestorami są inwestorzy: amerykańscy (Delphi Automotive Systems, produkujący układy kierownicze i akcesoria samochodowe), japońscy (Isuzu Motors Limited), włoscy (Manuli – producent węży hydraulicznych i motoryzacyjnych), firmy międzynarodowe (Lear Corporation, produkująca tapicerkę i fotele samochodowe), czescy (VAB – dostawca blach karoseryjnych dla Opla) oraz polscy (działalność wydawnicza i poligraficzna, produkcja elementów oświetleniowych, stolarki okiennej, mebli i tworzyw sztucznych). W podstrefie sosnowiecko-dąbrowskiej oprócz

<sup>35</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 16 grudnia 2003 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Mielcu, Dz. U. z 2003 r., nr 227, poz. 2246.

<sup>36</sup> Mielec – 604,5 ha, Lublin – 70,1 ha, Dębica – 26,1 ha, Gmina Dębica – 8,3 ha, Gmina Głogów Małopolski – 38,1 ha, Gmina Trzebowno – 42,8 ha, Leżajsk – 5,3 ha, Gmina Leżajsk – 48,2 ha, Ropczyce – 12,3 ha, Gmina Ostrów – 4 ha, Gorlice – 21,1 ha, Lubaczów – 9,2 ha, Jarosław – 6,4 ha, Gmina Jarosław – 9,7 ha, Gmina Laszki – 4,4 ha, Sanok – 4,2 ha, Zagórz – 11,3 ha, [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl) (11.06.2008).

<sup>37</sup> [europark@europark.com.pl](mailto:europark@europark.com.pl).

kapitału włosko-kanadyjskiego (Magna Atoma Roltra Poland – części do Fiata), występują wyłącznie firmy z kapitałem polskim w zakresie przetwórstwa mięsnego, produkcji zapraw i klejów, kostki brukowej, cementu itp. Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna stała się największą polską strefą uprzywilejowaną ekonomicznie pod względem zainwestowanego kapitału oraz stopnia zagospodarowania terenu i liczby utworzonych miejsc pracy.

Według danych z 2007 roku, w KSSE nakłady inwestycyjne przekroczyły kwotę 11 miliardów złotych i ponad 32 tysięcy nowych miejsc pracy. W planach przewiduje się kolejne inwestycje o wartości 2–3 miliardów złotych, które powinny dać kolejnych kilkanaście tysięcy miejsc pracy<sup>38</sup>. Obszar KSSE to prawie 1300 ha gruntów, z czego blisko 2/3 zostało już zagospodarowane. Strefa przyciągnęła 150 inwestorów, wśród których do największych należą: General Motors – samochody marki Opel, japoński Isuzu Motors – silniki wysokoprężne, Delhi Automotive System – komponenty dla przemysłu motoryzacyjnego, hiszpańska Roca – ceramika sanitarna, amerykański Guardian Industrie Poland – produkcja szkła float, Fiat GM Powertrain – produkcja supernowoczesnych silników, japoński NGK Ceramics – filtry ceramiczne do silników, Elektrolux, polskie firmy Atlas – kleje do glazury, Duda – zakłady mięsne, Mokate – kawa, W planach na lata 2007–2013 zakłada się, że w KSSE powstaną centra BPO (outsourcing procesów biznesowych) oraz ITO (outsourcing funkcji IT)<sup>39</sup>. W 2007 roku działalność w strefie podjęło 26 nowych inwestorów z kraju i z zagranicy (33 firmy dostały pozwolenie na uruchomienie działalności w strefie)<sup>40</sup>.

W **Specjalnej Strefie Małej Przedsiębiorczości w Kamiennej Górze**, na obszarze około 340 ha w 8 miejscowościach, działa 40 firm (które zainwestowały prawie 1,1 miliarda złotych, zatrudniając około 4,7 tys. osób), wytwarzających opakowania z tworzyw sztucznych, elementy budowlane, odzież, sprzęt oświetleniowy, wyroby z drewna, papieru, maszyny i urządzenia mechaniczne, szkło budowlane (Pilkington Kamienna Góra), wyroby ze szkła itp.<sup>41</sup> Inwestorzy działający w strefie mają prawo do korzystania z pomocy publicznej sięgającej do 65% nakładów inwestycyjnych. Do największych inwestorów należą spółki prawa handlowego z udziałem kapitału niemieckiego, japońskiego, włoskiego i polskiego<sup>42</sup>. W 2007 roku pozwolenie na działalność w strefie otrzymały trzy nowe firmy.

<sup>38</sup> KSSE – lider naszych stref, „Gazeta Prawna” nr 110 z 8.06.2007 r.

<sup>39</sup> *Ibidem*.

<sup>40</sup> Zarządzającym jest Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna Spółka Akcyjna. [www.ksse.com.pl](http://www.ksse.com.pl).

<sup>41</sup> [www.ssemp.pl](http://www.ssemp.pl).

<sup>42</sup> Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna jest zarządzana przez Specjalną Strefę Ekonomiczną Małej Przedsiębiorczości SA, [marketing@ssemp.pl](mailto:marketing@ssemp.pl)

**Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna** działa na obszarze 1005 ha. W skład strefy wchodzi aż 20 podstref na terenie trzech województw (lubuskiego, zachodniopomorskiego i wielkopolskiego). Działalność gospodarczą na terenie strefy prowadzi 46 firm, które zainwestowały około 1,9 miliarda złotych, tworząc blisko 12 tys. miejsc pracy. W 2007 roku kolejne 24 firmy otrzymały pozwolenie na prowadzenie działalności w strefie. Największymi inwestorami w strefie są firmy z udziałem kapitału: włoskiego, niemieckiego, japońskiego, brytyjskiego, hiszpańskiego, belgijskiego, tajwańskiego i polskiego, działające w pięciu przemysłach: papierniczym, motoryzacyjnym, optycznym, maszynowym i spożywczym<sup>43</sup>.

**Krakowski Park Technologiczny** – specjalna strefa ekonomiczna została ustanowiona 14 października 1997 roku, na gruntach o powierzchni 66,4801 ha położonych na terenie miasta Krakowa<sup>44</sup>. Krakowska strefa utworzona została dla firm wprowadzających najnowsze technologie w dziedzinach takich, jak: elektronika, biotechnologia, inżynieria materiałowa itp.<sup>45</sup> Zarządzającym strefą jest Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie<sup>46</sup>.

Krakowska Specjalna Strefa Ekonomiczna jest jedyną w Polsce specjalną strefą ekonomiczną pełniącą równocześnie funkcję parku technologicznego. W skład Krakowskiego Parku Technologicznego wchodzi: Park Technologiczny Uniwersytetu Jagiellońskiego w miejscowości Pychowice, Park Technologiczny Politechniki Krakowskiej, Park Technologiczny Huty im. T. Sendzimira w Branicach oraz Tarnowski Klaster Przemysłowy w Tarnowie-Chyszowie<sup>47</sup>. Krakowski Park Technologiczny składający się z 14 podstref, zajmuje powierzchnię 416,68 ha, zlokalizowanych na obszarze 12 gmin województw małopolskiego (pod-

<sup>43</sup> Spółką zarządzającą Strefą jest Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna SA, [www.kssse.pl](http://www.kssse.pl).

<sup>44</sup> Por. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 października 1997 r. w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Krakowie, Dz. U. z 1997 r., nr 135, poz. 912.

<sup>45</sup> Zarząd Strefy preferuje przedsięwzięcia inwestycyjne z zakresu: technologii systemów informatycznych i sieci telekomunikacyjnych, elektroniki i optoelektroniki, technologii inżynierii materiałowej, technologii ochrony zdrowia i inżynierii medycznej, biotechnologii i inżynierii genetycznej, technologii z zakresu ochrony środowiska, projektowania i wytwarzania aparatury pomiarowej i badawczej oraz wszelkich sektorów przemysłu, które będą pożądane ze względu na strukturę gospodarki oraz potrzeby społeczne Krakowa i Małopolski. Por. *SSE Krakowski Park Technologiczny. Materiały wewnętrzne*, Kraków 2005.

<sup>46</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 stycznia 2007 r., w sprawie Krakowskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, Dz. U. z 2007 r., nr 17, poz. 97.

<sup>47</sup> [www.sse.krakow.pl](http://www.sse.krakow.pl) (10.10.2008).

strefy: 3 w Krakowie oraz w Andrychowie, Dobczycach, Gdowie, Niepołomicach, Nowym Sączu, Oświęcimiu, Słomnikach, Wolbromiu, Zabierzowie) i podkarpackiego (1 podstrefa w Krośnie). Tereny te przeznaczone są głównie na nowe przedsięwzięcia inwestycyjne<sup>48</sup>. Podstrefy krakowskie przeznaczone są na inwestycje z sektora wysokich technologii i usług. W pozostałych trzech podstrefach możliwe jest prowadzenie działalności przemysłowej<sup>49</sup>.

W Krakowskim Parku Technologicznym przewiduje się dwie formy pomocy publicznej: z tytułu inwestycji oraz z tytułu utworzenia nowych miejsc pracy<sup>50</sup>. Maksymalna pomoc publiczna z tytułu inwestycji na terenie Krakowa nie może przekroczyć 40% wartości nakładów inwestycyjnych (w innych miejscowościach 50%). Pomoc publiczna dla małych i średnich firm jest wyższa i wynosi w Krakowie 55%, a w innych podstrefach 65% nakładów inwestycyjnych, przy czym nakłady te nie mogą być niższe niż 100 tys. euro<sup>51</sup>, natomiast pomoc publiczna z tytułu utworzenia nowych miejsc pracy w Krakowie nie może przekroczyć 40%, a w mniejszych ośrodkach 50% wartości dwuletnich kosztów pracy nowozatrudnionych pracowników, pod warunkiem, że utworzone miejsca pracy będą zachowane przez co najmniej 5 lat. (Dla małych i średnich firm wskaźniki te są odpowiednio wyższe i wynoszą w Krakowie 55% w innych podstrefach 65%<sup>52</sup>).

W 2002 roku w krakowskiej strefie działalność prowadziły jedynie trzy firmy: RR Donelley Poland, ComArch SA oraz Pfafenhain Polska, które razem zainwestowały około 300 mln złotych. Dotychczas zgodę na prowadzenie działalności w Krakowskiej SSE uzyskało 58 podmiotów gospodarczych (w tym 11 firm w 2007 roku), które zainwestowały około 900 milionów złotych, tworząc około 3,7 tys. nowych miejsc pracy. Do największych inwestorów w strefie należą firmy: ComArch, Donnelley, Motorola, Man Trucks (działające w sektorze IT, po-

<sup>48</sup> Ustawa z dnia 27 lipca 2002 roku o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców, Dz. U. z 2002 r., nr 141, poz. 1177 wraz z późniejszymi zmianami; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 października 2002 roku w sprawie dopuszczalności pomocy regionalnej dla przedsiębiorców, Dz. U. z 2002 r., nr 186, poz. 1544.

<sup>49</sup> *Krakowski Park Technologiczny. SSE*, Kraków 2006.

<sup>50</sup> *SSE Krakowski Park Technologiczny*, op. cit.

<sup>51</sup> Do nakładów inwestycyjnych zaliczyć można między innymi: wydatki na zakup gruntów, wyposażenia, budynków i budowli oraz wartości niematerialnych (licencje, patenty, know-how itp.).

<sup>52</sup> Zwolnienie z podatku dochodowego przysługuje począwszy od miesiąca, w którym przedsiębiorca poniósł wydatki inwestycyjne lub koszty pracy, aż do wyczerpania limitu regionalnej pomocy inwestycyjnej.

ligrafii, elektronice, motoryzacji) oraz firmy ACS Poland, Shell Polska, świadczące usługi BPO (*Business Process Offshoring*)<sup>53</sup>.

Tabela 9.2. Motywy i warunki funkcjonowania polskich stref specjalnych

Nazwa strefy	Data utworzenia	Motywy utworzenia strefy	Preferowane dziedziny
SSEMP Kamienna Góra	09.09.1997	Rozwój drobnej wytwórczości, tworzenie nowych miejsc pracy	Przemysł lekki, produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych, rękodzieło artystyczne
SSE Katowice	18.06.1996	Zmiana charakteru produkcji w regionie	Nowoczesne technologie, przemysł motoryzacyjny i elektromaszynowy, produkcja wyrobów precyzyjnych, elektrycznych
SSE Kostrzyń–Słubice	09.09.1997	Stworzenie nowych miejsc pracy, aktywizacja regionów przygranicznych	Produkcja wyrobów przemysłu rolno-spożywczego oraz wytwarzanie produktów z myślą o eksporcie na rynek niemiecki
KSSE Krakowski Park Technologiczny		Rozwój nowoczesnych technologii, wykorzystanie potencjału naukowego Krakowa	Biotechnologie, inżynieria genetyczna, medyczna, przemysł komputerowy i oprogramowanie
SSE Legnica	15.04.1997	Wykorzystanie infrastruktury wojskowej byłego Układu Warszawskiego, rozwój regionu	Przemysł maszynowy, chemiczny, motoryzacyjny, produkcja wyrobów użytku trwałego
SSE Łódź	1997	Wykorzystanie infrastruktury produkcyjnej po likwidowanych przedsiębiorstwach przemysłu lekkiego, tworzenie nowych miejsc pracy	Przemysł: chemiczny, farmaceutyczny, precyzyjny, produkcja maszyn i urządzeń związanych z ochroną środowiska

<sup>53</sup> W 2006 roku do największych inwestorów zaliczano: ComArch (955 zatrudnionych, nakłady przekraczają 78 milionów złotych), RR Donnelley Polska (nakłady inwestycyjne ponad 291 mln złotych, zatrudnienie 1121 osób), Motorola Electronics Polska (nakłady 50,5 mln złotych, 731 zatrudnionych), Huta Szkła Gospodarczego Tarnów SA (Grupa Kapitałowa Krosno, nakłady 16,4 mln złotych, zatrudnienie 885 osób), Ericpol Telecom (planowane nakłady 10 mln zł, planowane zatrudnienie 180 osób), Affiliated Computer Services Poland (planowane nakłady 500 tys. złotych, zatrudnienie 500 osób – profil BPO), MAN Trucks (planowane nakłady 90,0 mln euro, zatrudnienie docelowo 650 osób), Shell Polska (planowane nakłady 10,0 mln złotych, zatrudnienie 800 osób – centrum usług księgowych).



Nazwa strefy	Data utworzenia	Motywy utworzenia strefy	Preferowane dziedziny
SSE Euro-Park Mielec	06.10.1995	Restrukturyzacja WSK, stworzenie nowych miejsc pracy	Produkcja wyrobów metalowych, maszyn i urządzeń, środki transportu, przemysł lekki, produkcja materiałów budowlanych, artykułów spożywczych
Pomorska SSE	11.07.2001	Rozwój regionu, tworzenie nowych miejsc pracy, wykorzystanie infrastruktury technicznej	Produkcja wyrobów chemicznych, przemysł: elektroniczny, rolno-spożywczy, energetyczny
SSE Słupsk	09.09.1997	Tworzenie nowych miejsc pracy	Przetwórstwo rolno-spożywcze, przemysł drzewny
SSE Starachowice	09.09.1997	Ograniczenie bezrobocia w regionie, wykorzystanie infrastruktury dawnych zakładów Star	Przemysł: precyzyjny, motoryzacyjny, drzewny, metalurgiczny
SSE Suwałki	01.09.1996	Tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój regionu	Przemysł rolno-spożywczy, rozwój małych i średnich firm
TSSE Euro-Park Wisłosan	09.09.1997	Restrukturyzacja zakładów wydobywania i przetwórstwa siarki oraz zakładów przemysłu zbrojeniowego	Przemysł: materiałów budowlanych, drzewny, spożywczy, elektryczny, maszynowy
SSE Wałbrzych	28.05.1997	Wykorzystanie majątku produkcyjnego i siły roboczej po likwidowanych kopalniach węgla kamiennego i innych zakładach produkcyjnych	Produkcja wyrobów elektronicznych, metalowych, produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych i odzieży, przemysł motoryzacyjny
Warmińsko-Mazurska SSE	09.09.1997	Aktywizacja regionu	Przemysł: drzewny, przetwórstwa rolniczego, leśny

Źródło: jak w tabeli 8.1.

**Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna**, zajmująca obszar 416,73 ha, zlokalizowana została w południowo-zachodniej Polsce, składa się z kilku podstref w miejscowościach: Legnica, Krzywa, Legnickie Pole, Złotoryja, Polkowice, Lubin, Środa Śląska, Chojnów. Największymi inwestorami w strefie są przedsiębiorstwa działające w branży motoryzacyjnej (Volkswagen Motor Polska, Sitech, Gates, TBMecca, Faurecia, Voss Automotive, itp.), metalowej (Winkelman, Brugman itp.) przemyśle materiałów budowlanych (Royal Europa), produkcji porcelany użytko-

wej, wyrobów z tworzyw sztucznych, działające w formie spółek prawa handlowego z udziałem kapitału zagranicznego z: RFN, USA, Wielkiej Brytanii, Japonii, Francji, Kanady, Holandii i innych krajów. W ŁSSE podjęły działalność 52 firmy (w 2007 roku pozwolenie na działalność gospodarczą w strefie uzyskało 6 firm), które zainwestowały ponad 3,6 mld złotych, tworząc ponad 8 tys. nowych miejsc pracy<sup>54</sup>.

W **Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej** (ŁSSE), zajmującej obszar 897,4 ha, wyodrębniono aż 29 podstref, z których najważniejsze to podstrefy w: Radomsku, Kutnie, Turku, Tomaszowie Mazowieckim, Sieradzu, Rawie Mazowieckiej, Łęczycy, Bełchatowie, Ostrzeszowie i Aleksandrowie Łódzkim. Od momentu powołania ŁSSE, podjęły w niej działalność aż 122 firmy, inwestując około 7,5 mld złotych i tworząc około 17,5 tys. nowych miejsc pracy (w 2007 roku wydano 20 nowych pozwoleń na rozpoczęcie działalności w strefie). Do największych firm działających w ŁSSE zaliczyć należy Dell Products (sektor IT), Gillette<sup>55</sup> (przybory do golenia), Procter and Gamble (kosmetyki), Indesit, BSH (branża AGD), ABB (automatyka przemysłowa), zorganizowane w formie spółek prawa handlowego z udziałem kapitału zagranicznego pochodzącego przede wszystkim z USA, Włoch, Japonii, RFN, Holandii, Polski i Wielkiej Brytanii<sup>56</sup>. Strefą zarządza Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna Spółka Akcyjna.

**Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna** utworzona została w lipcu 2001 roku, z połączenia stref w Tczewie i Żarnowcu, liczy 17 terenów inwestycyjnych położonych (między innymi w Chojnicach, Kwidzynie, Sztumie, Starogardzie Gdańskim, Tczewie Czatkovym, Człuchowie, Łysomicach, Gdańsku-Kokoszkach, Grudziądzu, Malborku, Starogardzie Szczecińskim, Świeciu, Żarnowcu) w trzech województwach: pomorskim, kujawsko-pomorskim i zachodniopomorskim. Łączna powierzchnia terenów strefowych: 1062,23 ha, z czego 150 ha znajduje się w województwie zachodniopomorskim, 463,93 ha w kujawsko-pomorskim, natomiast 448,30 ha – to tereny na obszarze województwa pomorskiego. Zarządzająca strefą Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna spółka z o.o. przyciągnęła do strefy ponad 40 firm (działających w przemyśle elektronicznym, chemicznym, produkcji opon, rolno-spożywczym, energetycznym, farmaceutycznym, papierniczym), które zainwestowały ponad 2,1 mld złotych, tworząc prawie 14,0 tys. nowych miejsc pracy (w 2007 roku wydano 16 nowych pozwoleń na podjęcie działalności gospodarczej w strefie).

<sup>54</sup> [www.strefa-legnica.com](http://www.strefa-legnica.com) (13.06.2008).

<sup>55</sup> Koncern kosmetyczny Gillette (USA) wybudował za 128 mln euro fabrykę ostrzy i maszynek do golenia.

<sup>56</sup> [www.sse.lodz.pl](http://www.sse.lodz.pl) (13.06.2008).

Do największych inwestorów w strefie należą: Sharp (japoński producent telewizorów), Orion Electric, Flextronics International (działające w przemyśle elektronicznym), Bridgestone (produkcja opon), International Paper (przemysł papierniczy, Polpharma (przemysł farmaceutyczny)<sup>57</sup>, firmy z udziałem kapitału zagranicznego i polskiego<sup>58</sup>.

**Słupska Specjalna Strefa Ekonomiczna** zlokalizowana jest na 6 obszarach o łącznej powierzchni 376 ha, położonych w województwach pomorskim i zachodniopomorskim, w miejscowościach: Słupsk, Rędzikowo, Koszalin, Dębno, Szczecinek, Wałcz. Strefa została powołana na 20 lat. Do końca 2007 roku nakłady inwestycyjne w strefie przekroczyły 585 mln złotych. Firmy działające w strefie stworzyły około 1,9 tys. nowych miejsc pracy. W 2007 roku pozwolenie na działalność w strefie otrzymało 9 firm. Do największych firm w strefie należą polscy producenci stolarki okiennej i drzwiowej, producenci okien samochodowych i szkła na potrzeby przemysłu samochodowego, firmy działające w branży przetwórstwa rybnego, przemyśle spożywczym. W Słupskiej SSE liczeni są także chińscy producenci rowerów, motorów i skuterów, cypryjska firma produkująca płyty drewnopochodne i włoska firma działająca w przemyśle samochodowym. Zarządzającym strefą jest Pomorska Agencja Rozwoju Regionalnego Spółka Akcyjna<sup>59</sup>.

**Specjalna Strefa Ekonomiczna Starachowice** utworzona została na terenach dawnych zakładów produkcyjnych samochodów ciężarowych Star w Starachowicach. Obecnie strefa zajmuje 566,4 ha w kilkunastu miejscowościach na obszarze województw: świętokrzyskiego (Starachowice, Ostrowiec Świętokrzyski, Skarżysko Kamienna, Końskie, Stąporków, Suchedniów, Morawica), mazowieckiego (Iłża, Szydłowiec), łódzkiego (Mniszków), opolskiego (Tułowice) i lubelskiego (Puławy). Do połowy 2008 roku w strefie wydano 106 zezwoleń, a firmy działające w strefie wydały na inwestycje około 800 milionów złotych, tworząc około 5 tys. nowych miejsc pracy. Do największych firm działających w SSE Starachowice należą: Ulma System, Biella, Cerrad, Cersanit, EC Starachowice, Gerda, Man Trucks&Buses, RR Donnelley, oraz polskie, niemieckie, hiszpańskie, amerykańskie, szwajcarskie, francuskie firmy działające w przemyśle:

<sup>57</sup> W Łysomicach koło Torunia na obszarze 50 ha koncern Sharp buduje hale produkcyjne, w których montowane będą wielkoformatowe telewizory LCD (docelowo produkcja ma wynieść 10 mln sztuk rocznie). Koszt inwestycji koncernu Sharp szacowany jest na 150 mln euro. Oprócz koncernu Sharp w okolicach Torunia inwestycje realizować będzie wiele innych firm z Japonii i krajów Dalekiego Wschodu.

<sup>58</sup> [www.strefa.gda.pl](http://www.strefa.gda.pl) (13.06.2008).

<sup>59</sup> [www.sse.slupsk.pl](http://www.sse.slupsk.pl) (13.06.2008).

metalowym, ceramicznym, motoryzacyjnym, poligraficznym, produkcji materiałów budowlanych, przeróbce surowców wtórnych, produkcji mebli itp.<sup>60</sup>

**Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna**, zlokalizowana w północno-wschodniej Polsce, w pięciu miejscowościach: Suwałki, Elk, Gołdap, Grajewo, Małkinia Górna, zajmuje obszar 312,8 ha. Pozwolenie na prowadzenie działalności w strefie uzyskały 52 firmy (w tym 2 w 2007 r.), działalność gospodarczą prowadzi już 50 firm, które dotychczas zainwestowały w strefie około miliarda złotych, tworząc prawie 5 tys. nowych miejsc pracy. Do największych inwestorów należą: amerykańska firma działająca w branży budowlanej Porta KMI System, niemiecka firma poligraficzna Impress Decor, oraz polskie firmy branży: spożywczej, metalowej, drzewnej<sup>61</sup>.

**Tarnobrzaska Specjalna Strefa Ekonomiczna Euro Park Wisło-San**, utworzona w 1997 roku, zlokalizowana jest obecnie w kilkunastu miejscowościach w postaci siedmiu podstref działających na terenie województw: podkarpackiego (Tarnobrzeg, Stalowa Wola, Nowa Dęba, Jasło, Przemyśl), świętokrzyskiego (Staszów), mazowieckiego (Radom, Pilawa, Ożarów Mazowiecki, Siedlce), lubelskiego (Janów Lubelski, Łuków), dolnośląskiego (Wrocław–Kobierzyce) i małopolskiego (Wojnicz). Obszar strefy wynosi 1335,6 ha. Pozwolenie na działalność w strefie otrzymało 149 podmiotów (w tym 18 w 2007 r.). Działające w Strefie firmy (wśród nich jest aż 35 firm z kapitałem zagranicznym), wydały na nakłady inwestycyjne około 3,7 mld złotych, tworząc 18,5 tys. nowych miejsc pracy. Do największych firm działających w strefie zalicza się<sup>62</sup>: LG Philips LCD (koreański producent telewizorów i monitorów LCD), ATS Stahlschmidt&Maiworm (niemiecki producent felg aluminiowych), Sanform (polski producent farmaceutyków), LG Electronics (koreański producent wyrobów elektronicznych), Toshiba Television Central Europe (japoński producent wyrobów elektronicznych) oraz polskie firmy działające w różnych branżach (w tym przemysł obronny)<sup>63</sup>.

**Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna**, utworzona w maju 1997 roku, zajmuje obecnie obszar o powierzchni 1434,5724 ha. Strefa składa się z 31 podstref, zlokalizowanych na terenie województwa dolnośląskiego (Wałbrzych, Nowa Ruda, Kłodzko, Dzierżoniów, Żarów, Jelcz–Laskowice, Kudowa Zdrój, Świdnica, Wrocław, Oława, Strzelin, Strzegom, Brzeg Dolny, Bolesławiec, Wiązów, Wołów, Ząbkowice Śląskie, Syców, Świebodzice, Bystrzyca Kłodzka), woje-

<sup>60</sup> Zarządzającym jest Specjalna Strefa Ekonomiczna Starachowice SA, [www.sse.com.pl](http://www.sse.com.pl) (14.06.2008).

<sup>61</sup> [www.ssse.com.pl](http://www.ssse.com.pl) (13.06.2008).

<sup>62</sup> [www.tsse.pl](http://www.tsse.pl) (12.06.2008).

<sup>63</sup> Zarządzającym jest Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. (13.06.2008).

wództwa opolskiego (Opole, Nysa, Namysłów, Praszka, Kluczbork, Skarbimierz), województwa wielkopolskiego (Krotoszyn, Śrem, Leszno, Września), oraz w województwie lubuskim (Szprotawa). W strefie działa około 100 firm, które zainwestowały w działalność gospodarczą blisko 7,9 miliarda złotych, tworząc około 29 tysięcy nowych miejsc pracy. Do największych podmiotów gospodarczych działających w strefie zalicza się: Toyota Motor, Elektrolux, Whirlpool, General Electric, Cersanit, Metzeler Automotive Profile, Fagormastercook, Wabco, Bridgestone, firmy z udziałem kapitału zagranicznego z: Japonii, USA, Szwecji, Francji, Holandii, RFN, Hiszpanii, Włoch oraz firmy z kapitałem polskim, działające przede wszystkim w przemyśle: motoryzacyjnym, AGD, ceramicznym, metalowym, chemicznym, tworzyw sztucznych, wyrobów z gumy itp. Zarządzającym jest WSSE „Invest-Park” sp. z o.o.<sup>64</sup>

**Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna**, położona na 700,2 ha, w północno-wschodniej Polsce, składająca się z 18 podstref zlokalizowanych na terenie miast i gmin: Bartoszyce, Ciechanów, Dobre Miasto, Elbląg, Iława, Iłowo, Lidzbark Warmiński, Mława, Morąg, Mrągowo, Nowe Miasto Lubawskie, Olecko, Olsztyn, Ostrołęka, Ostróda, Pasłęk, Szczytno i Wielbark, powołana została w celu aktywizacji regionu i rozwijania eksportu. Na terenie strefy podjęło działalność 28 firm (na prowadzenie działalności w strefie pozwolenie uzyskały 52 firmy, w tym w 2007 r. wydano 13 nowych pozwoleń), które zainwestowały około 2,1 miliarda złotych, tworząc 4,8 tys. nowych miejsc pracy<sup>65</sup>.

Zarządzającymi w polskich strefach specjalnych są powołane w tym celu spółki akcyjne lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (dwoma strefami: mielecką i tarnobrzeską, zarządza Agencja Rozwoju Przemysłu SA).

Strefy przyczyniły się do aktywizacji regionów, w których zostały utworzone, stworzyły około 165 tys. nowych miejsc pracy, przyciągnęły ponad 1100 firm krajowych i zagranicznych, które zainwestowały w strefach około 48 miliardów złotych. Duże firmy z udziałem kapitału zagranicznego zainwestowały w strefach wałbrzyskiej, katowickiej, tarnobrzyskiej, pomorskiej; natomiast w strefach: kostrzyńsko-słubickiej, słupskiej, suwalskiej, warmińsko-mazurskiej, starachowickiej działa sporo firm małych i średnich.

W polskich strefach specjalnych, koszty stworzenia odpowiedniej infrastruktury technicznej: dróg i tras komunikacyjnych, doprowadzenia energii elektrycznej, gazu, wodociągów i kanalizacji itp., ponoszone są zazwyczaj przez zarządzającego strefą.

<sup>64</sup> [www.invest-park.com.pl](http://www.invest-park.com.pl) (09.06.2008).

<sup>65</sup> Zarządzającym jest Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna SA, [www.wmsse.com.pl](http://www.wmsse.com.pl) (14.06.2008).

Duże firmy, zwłaszcza zagraniczne, bardzo często jako podstawowy warunek wejścia do strefy, stawiały wybudowanie odpowiadającej im infrastruktury. Niewątpliwą zaletą stref specjalnych była aktywizacja społeczności lokalnych i rozwój regionu. Przedsiębiorstwa działające w strefach przyczyniły się do rozwoju produkcji materiałów budowlanych na potrzeby strefy, wykorzystały potencjał lokalnych firm budowlanych, firm usługowych, zwłaszcza projektowych, architektonicznych, urbanistycznych, geodezyjnych, dostarczających wodę, energię elektryczną, gaz, świadczących usługi telekomunikacyjne, komunikacyjne, informatyczne, doradcze, finansowe, itp.

Polska dostosowała warunki pomocy publicznej do zasad obowiązujących w Unii Europejskiej. Ustalono także, że nie będą powstawać nowe strefy, mogą powstać jedynie kolejne podstrefy. Istniejącą strefę można powiększyć jedynie wtedy, gdy inwestor deklaruje inwestycje odpowiednio wysokiego poziomu inwestycji (40 mln euro) i perspektywę stworzenia kilkuset nowych miejsc pracy. W 2004 roku, przy okazji nowelizacji ustawy o pomocy publicznej, zwiększono łączną powierzchnię polskich stref specjalnych z 6325 ha do 8 tys. ha.

W 2008 roku zniesiono górny, wynoszący 12 tys. ha, limit terenów, na których można tworzyć strefy. Zniesienie limitu powinno zwiększyć zainteresowanie inwestorów działalnością w strefach uprzywilejowanych. W przyszłości konieczne będzie także wydłużenie okresu funkcjonowania stref w Polsce (poza 2017 r.).

## Rozdział 10

# Inwestycje zagraniczne

### 10.1. Pojęcie inwestycji zagranicznych

W literaturze ekonomicznej inwestycje zagraniczne rozumiane są jako międzynarodowe przepływy kapitału, dzięki którym firma z jednego kraju tworzy lub rozszerza swoje filie w innym kraju, przy czym cechą charakterystyczną jest to, że pociągają one ze sobą nie tylko transfer zasobów, ale także prawo kontroli<sup>1</sup>. Inwestycje zagraniczne, tak ważny element międzynarodowego ruchu kapitału<sup>2</sup>, dzieli się na inwestycje portfelowe i bezpośrednie.

**Inwestycje portfelowe** to forma lokaty kapitału za granicą polegająca na zakupie obligacji obcych rządów lub władz komunalnych, obligacji i niewielkich pakietów akcji obcych przedsiębiorstw i obligacji międzynarodowych. Mianem inwestycji portfelowych można określić także zakup akcji przedsiębiorstw na giełdach zagranicznych oraz akcji przedsiębiorstw zagranicznych na giełdach krajowych<sup>3</sup>.

Niekiedy inwestycje portfelowe utożsamiane są z **inwestycjami pośrednimi**, „które polegają na nabywaniu papierów wartościowych udziałowych oraz dłużnych emitentów zagranicznych. Celem tych inwestycji nie jest zapewnienie możliwości udziału w zarządzaniu podmiotem emitenta. Dokonywane są głównie dla osiągnięcia określonych dochodów w efekcie wzrostu wartości zakupionych walorów (różnica pomiędzy nakładami związanymi z zakupem a ceną uzyskaną

---

<sup>1</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 1993, s. 119–120.

<sup>2</sup> *Współczesna gospodarka światowa. Wybrane zagadnienia z międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, red. A. B. Kisiel-Łowczyc, Gdańsk 1994, s. 100.

<sup>3</sup> K. Nowakowski, *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Warszawa 2000, s. 106.

w wyniku odsprzedaży) oraz z tytułu oprocentowania lub dywidendy. „Rozmiary i kierunki transferów kapitału finansowego w formie inwestycji portfelowych związane są między innymi z międzynarodowymi różnicami w kształtowaniu się stóp procentowych zrelatywizowanych poziomem ryzyka, wysokością podatków, wahaniami kursów wymiennych oraz utrudnieniami w obrocie kapitałowym”<sup>4</sup>.

Z punktu widzenia inwestora, celem dokonywania inwestycji portfelowych jest unikanie ryzyka przez dywersyfikację portfela posiadanych akcji czy innych aktywów, a także otrzymanie wyższych odsetek lub dywidend niż w kraju<sup>5</sup>. MFW definiuje inwestycje portfelowe jako przedsięwzięcia bardziej „podejmowane w celu uzyskania przychodów z zainwestowanych środków lub zysków kapitałowych” niż w celu sprawowania efektywnej kontroli i zarządzania przedsiębiorstwem<sup>6</sup>. Na rynku inwestycji portfelowych dominują instytucje ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne, fundusze powiernicze. O wyborze rynku dla określonego typu inwestycji portfelowych decyduje poziom rozwoju gospodarki, tempo wzrostu gospodarczego, poziom rozwoju rynku kapitałowego, wielkość operacji giełdowych, stabilność rynku itp. Wejście kapitału zagranicznego na rynek papierów wartościowych sprzyja stabilizacji rozwoju gospodarczego, spółki giełdowe osiągały lepsze wyniki finansowe, zmniejsza się bezrobocie, jest możliwa obniżka stóp procentowych. Równocześnie jednak inwestycje portfelowe podatne są na duże wahania koniunkturalne, nagły odpływ kapitału (np. spekulacyjnego, krótkoterminowego) z giełdy powoduje szereg niekorzystnych zjawisk, takich jak: osłabienie koniunktury, spadek popytu wewnętrznego, pogorszenie kondycji finansowej spółek giełdowych, spadek kursów akcji, masowa wyprzedaż akcji, powstawanie strat inwestorów, napięcia w bilansie płatniczym, odpływ kapitału za granicę, itp.

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej, warszawska Giełda Papierów Wartościowych (GPW) stała się atrakcyjnym miejscem dla inwestorów zagranicznych. Dla polskiego rynku oznacza to wzrost kapitalizacji rynku, zwiększenie obrotu akcjami, umocnienie pozycji giełdy w regionie, inwestorom daje możliwość rozszerzenia oferty inwestycyjnej, szansę rozwoju w przyszłości. Do największych spółek zagranicznych notowanych na GPW należą: austriacki Bank Austria Creditanstalt, węgierski koncern paliwowy MOL oraz firma chemiczna BorsodChem, farmaceutyczny amerykański koncern IVAX, niemiecki fundusz venture capital bpm AG, holenderski AmRest Holdings, firma zarządzająca siecią restauracji Pizza

<sup>4</sup> Por. S. Hucik-Gaicka, *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskiej gospodarce*, [www.inwestycje.pl/gpw/aktualnosci\\_gpw/znaczenie\\_bezposrednich\\_inwestycji\\_zagranicznych\\_w\\_polskiej\\_gospodarce:4243:0.html](http://www.inwestycje.pl/gpw/aktualnosci_gpw/znaczenie_bezposrednich_inwestycji_zagranicznych_w_polskiej_gospodarce:4243:0.html) (15.06.2008).

<sup>5</sup> K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, op. cit., s. 109.

<sup>6</sup> J. Alves, *The Balance of Payments; A Glossary of terms*, Washington D.C. 1979, s. 5.



Hut i KFC w Polsce i na Węgrzech<sup>7</sup>. W 2005 roku zadebiutował słowacki przewoźnik lotniczy SkyEurope Holding, a w kolejnych latach na GPW zadebiutowały między innymi takie znane firmy, jak: włoski bank UniCredito Italiano, Belvedere, czy CEDC (Central European Distribution Corporation), którego akcje notowane są na amerykańskim rynku Nasdaq i kilka innych spółek prawa handlowego. Do indeksu WIG20 wchodzi takie duże firmy przemysłowe, jak: PKN Orlen, PGNiG, Lotos, KGHM, Cersanit, banki: PKO BP, Pekao SA, BZ WBK, BRE, firmy telekomunikacyjne TP SA, medialne TVN, Agora itp., a więc firmy największe notowane i o największych obrotach (określane mianem *blue chips*) na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Członkami polskiej Giełdy Papierów Wartościowych jest 30 krajowych i 19 zagranicznych podmiotów takich, jak banki, domy maklerskie i przede wszystkim Skarb Państwa, posiadający 98,81% kapitału zakładowego GPW. Według danych z 13 października 2008 roku, na rynku podstawowym i równoległym występowały 343 spółki krajowe i 25 spółek zagranicznych, przy czym kapitalizacja spółek krajowych szacowana była na 300,8 miliardów złotych, natomiast zagranicznych na 224,8 miliarda złotych. Działająca od 1991 roku Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, w dużej mierze przez udział spółek i inwestorów zagranicznych stała się największym w Europie Środkowej i Wschodniej rynkiem papierów wartościowych (akcji, obligacji, praw poboru, praw do akcji, certyfikatów inwestycyjnych, itp.) oraz instrumentów pochodnych (kontrakty terminowe, opcje, jednostki indeksowe)<sup>8</sup>.

Przez **bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ)** rozumie się międzynarodowe przepływy kapitału, w ramach których firma z jednego kraju tworzy lub rozszerza swoje filie w innym kraju, przy czym działania te pociągają za sobą nie tylko transfer zasobów, ale również prawo kontroli<sup>9</sup>. Według innej definicji:

„Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) to lokaty kapitału dokonywane poza granicami kraju osiedlenia inwestora dla podjęcia tam działalności gospodarczej od podstaw lub nabycia praw własności do istniejącego przedsiębiorstwa w skali umożliwiającej bezpośredni udział w zarządzaniu. Inwestycje te stanowią szczególną formę międzynarodowego obrotu kapitału. W jego efekcie następuje nie tylko transfer środków finansowych, lecz także transfer konkretnych dóbr inwestycyjnych. Są to inwestycje o charakterze majątkowym dokonywane w obce obszary gospodarki dla stworzenia stałych stosunków gospodarczych”<sup>10</sup>.

<sup>7</sup> „Gazeta Prawna” nr 188 (553) z 27.09.2005.

<sup>8</sup> [http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=informacje\\_gieldowe](http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=informacje_gieldowe) (13.10.2008).

<sup>9</sup> P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 1993, t. I, s. 119–120.

<sup>10</sup> S. Hucik-Gaicka, *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskiej gospodarce*, op. cit. (15.06.2008).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to przemieszczający się pakiet produkcyjny, w którym kapitał nie jest składnikiem dominującym, lecz jedynie współtworzącym<sup>11</sup>. Inwestycjami zagranicznymi *sensu largo* określa się filie i oddziały przedsiębiorstw za granicą i udziały w zagranicznych spółkach akcyjnych w wysokości umożliwiającej kontrolę nad przedsiębiorstwem.

Inwestycjami bezpośrednimi *sensu stricto* określa się zakup lub budowę nowych przedsiębiorstw za granicą, pozostających w rękach cudzoziemców<sup>12</sup>.

Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego bezpośrednia inwestycja zagraniczna to inwestycja dokonana w kraju innym niż kraj pochodzenia inwestora, w celu uzyskania trwałego przychodu, przy czym zamiarem inwestora jest posiadanie efektywnej kontroli zarządzania przedsiębiorstwem<sup>13</sup>.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to forma długoterminowej lokaty kapitału za granicą, polegającej na stworzeniu w obcym państwie nowego przedsiębiorstwa i wyposażeniu go w kapitał zakładowy albo wykupieniu takiej ilości akcji zagranicznego przedsiębiorstwa, która pozwala na kontrolowanie jego działalności<sup>14</sup> (w krajach OECD zakup 10% pakietu akcji lub udziałów kwalifikuje inwestycję jako bezpośrednią)<sup>15</sup>. Inwestycje bezpośrednie polegają na dokonywaniu długotrwałych nakładów kapitałowych w przedsiębiorstwie innego kraju w celu sprawowania nad nimi efektywnej kontroli<sup>16</sup>.

<sup>11</sup> E. Czerwieniec, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych*, „Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu”, nr 105, Poznań 1990, s. 10.

<sup>12</sup> Szeroko rozumiane pojęcie inwestycji może odnosić się zarówno do zakupu istniejących firm, jak i do tworzenia nowych przedsiębiorstw od podstaw. Inwestycją zagraniczną określić można budowę nowej fabryki lub zakup co najmniej 10% akcji danej firmy, [www.biznes.raportyspecjalne.onet.pl](http://www.biznes.raportyspecjalne.onet.pl) (15.06.2008).

<sup>13</sup> *Balance of Payments Yearbook*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1992.

<sup>14</sup> K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, *op. cit.*, s. 109.

<sup>15</sup> Według definicji OECD przyjętej przez kraje członkowskie tej organizacji, bezpośrednia inwestycja zagraniczna ma miejsce wówczas, gdy zagraniczny inwestor uzyskuje lub posiada „trwały wpływ” (ang. *lasting interest*) w przedsiębiorstwie zagranicznym. Wartością progową wyznaczającą uzyskanie tak określonego wpływu jest posiadanie 10% akcji zwykłych lub głosów. Por. S. Hucik-Gaicka, *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskiej gospodarce*, [www.inwestycje.pl/gpw/aktualnosci\\_gpw](http://www.inwestycje.pl/gpw/aktualnosci_gpw) (15.06.2008).

<sup>16</sup> E. Drabowski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczno-finansowe*, Warszawa 1986, s. 78.

Tabela 10.1. Różnice między zagranicznymi inwestycjami portfelowymi a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi

Wyszczególnienie	Inwestycje portfelowe	Inwestycje bezpośrednie
Inwestor	Fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, kapitał prywatny, firmy ubezpieczeniowe, fundusze powiernicze	Kapitał prywatny, korporacje międzynarodowe, firmy globalne
Cel i motyw inwestycji	Zróżnicowanie portfela posiadanych aktywów, osiągnięcie wyższej rentowności	Nabycie nieruchomości, utworzenie oddziału lub nowej firmy, osiągnięcie wyższej rentowności, kontrola działalności danej firmy, wejście na nowy rynek, strategia globalna firmy
Horyzont czasowy	Inwestycje krótkoterminowe o wysokiej stopie zwrotu nakładów	Inwestycje długoterminowe
Aktywa inwestora	Aktywa głównie finansowe	Aktywa finansowe, rzeczowe, technologiczne, know-how, organizacyjne, marketingowe
Możliwość i okres wchodzenia i wychodzenia z rynku	Krótki okres wejścia na rynek, łatwość szybkiego wyjścia z rynku	Relatywnie długi okres wchodzenia na rynek, trudność wyjścia i długi okres likwidacji nakładów
Stabilność inwestycji	Niska	Relatywnie wysoka
Kontrola inwestora	Niewielki wpływ na działalność danego podmiotu	Duży wpływ na bieżącą i długoterminową działalność podmiotu, którego inwestor jest udziałowcem lub akcjonariuszem
Bodźce stosowane wobec inwestora	Swoboda transferu zysków i łatwość wycofania aktywów	Rozbudowany system zachęt w postaci grantów inwestycyjnych, zachęt finansowych, ulg podatkowych, celnych, inwestycyjnych, administracyjnych
Korzyści z inwestycji w kraju przyjmującym	Rozwój rynku finansowego, łatwiejszy dostęp do kapitału inwestycyjnego	Tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój regionu, wprowadzenie postępu technicznego i organizacyjnego, rozwój firm i infrastruktury gospodarczej
Stosunek do inwestorów w kraju przyjmującym	Obojętny	Przychylny, pozytywny, przy dużym zainteresowaniu opinii publicznej powstawaniem nowych firm
Zastrzeżenia podnieszone wobec inwestorów zagranicznych	Działania spekulacyjne, ryzyko kursowe i walutowe związane z nagłym napływem lub odpływem dużych aktywów finansowych	Drenaż rynku, stosowanie starych technologii, konflikty kulturowe, likwidacja rodzimych firm, obawa przed zamknięciem krajowych zakładów

Źródło: opracowanie własne.

Amerykański Departament Handlu definiuje zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako takie powiązania amerykańskich właścicieli z zagranicznymi organizacjami gospodarczymi, w których posiadają oni co najmniej 10% akcji mających prawo głosu lub też równorzędne prawo własności w zagranicznej firmie filialnej nie będącej spółką akcyjną<sup>17</sup>. Większość definicji dotyczących inwestycji bezpośrednich uwzględnia formę własności kapitału firmy i udział w jej zarządzaniu przez<sup>18</sup>:

- a) nabycie udziału w już istniejących firmach zagranicznych w celu zdobycia wpływu na ich kierowanie lub całkowitego ich przejęcia,
- b) założenia nowej filii za granicą (w przypadku 100% wkładu kapitałowego) lub udział w nowym joint venture poprzez wejście w posiadanie części jego kapitału,
- c) nabycie majątku nieruchomego za granicą w celu rozszerzenia dotychczasowej działalności gospodarczej, np. założenie nowej filii lub zakładów, przejęcie istniejących zakładów lub rozwój już istniejących za granicą filii względnie zakładów<sup>19</sup>.

Teorią wyjaśniającą istotę inwestycji bezpośrednich za granicą jest eklektyczna teoria J. Dunninga<sup>20</sup>. Jego zdaniem, działalność korporacji międzynarodowej łączy się z przepływem czynników produkcji w jej obrębie. Na czynniki te nie ma wyznaczonych przez rynek cen, np. ceny wiedzy technicznej, technologicznej, organizatorskiej, menedżerskiej itp. W ramach korporacji przepływ wielu czynników odbywają się po cenach, które mają służyć interesom korporacji. Międzynarodowa korporacja „eksportuje” niektóre aktywa w taki sposób, aby zachować kontrolę nad ich użytkowaniem. Jest to przejaw umiędzynarodowienia, polegający na neutralizowaniu nieprawidłowości rynku przez zaangażowanie gospodarcze na rynku zagranicznym w formie inwestycji zagranicznych. Korporacje międzynarodowe posiadają kilka cech sprzyjających działalności gospodarczej za granicą<sup>21</sup>: prawo wyłączności (*ownership – specific advantages*), np. nowoczesnej technologii w ramach korporacji; internalizacja (*internalisation*), „sprzedawanie” pewnych aktywów za granicę filiom własnego przedsiębiorstwa z ominięciem mechanizmu rynkowego. „Sprzedaż” filiom wiedzy technologicznej dokonywana jest często po tzw. cenach transferowych (*transfer prices*). Korpo-

<sup>17</sup> OECD – *Recent Trends on International Direct Investment*, Paris 1987.

<sup>18</sup> K. Kojima, *Direct Foreign Investment*, London 1978, s. 24.

<sup>19</sup> L. Szelaǳ-Eastick, *Amerykańskie inwestycje zagraniczne*, Kraków 1993, maszynopis, s. 11.

<sup>20</sup> J. H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, London 1981, s. 105 i n.

<sup>21</sup> L. Szelaǳ-Eastick, *Amerykańskie inwestycje zagraniczne*, op. cit., s. 19–27.

racja realizuje za pośrednictwem tych cen własny interes, np. wykazywanie dochodu w filiach zlokalizowanych w krajach o najniższych podatkach; możliwość lokalizacji bazy produkcyjnej za granicą (*location endowment*, co związane jest z dotarciem do rynku zagranicznego bez przeszkód wynikających z taryf celnych, kontyngentów itp.)<sup>22</sup>; tworzenie za granicą oddziałów zgodnie z koncepcją gospodarki oddziałów (*subsidiary economy*). J. Dunning analizował korelację między poziomem PKB *per capita* w danym kraju a inwestycjami zagranicznymi. Na podstawie analizy danych liczbowych dotyczących kilkudziesięciu krajów świata stwierdził, że<sup>23</sup>:

- a) w krajach o niskim poziomie PKB *per capita*, zaliczanych do krajów najmniej rozwiniętych, inwestycje zagraniczne praktycznie nie występują. Kraje najmniej rozwinięte nie dysponują kapitałem możliwym do inwestowania za granicą, a równocześnie same nie posiadają wystarczająco atrakcyjnych czynników przyciągających inwestorów zagranicznych do lokalizowania inwestycji w danej grupie krajów,
- b) dopiero po osiągnięciu określonego, ale w dalszym ciągu relatywnie niskiego poziomu rozwoju gospodarczego (PKB *per capita* poniżej tysiąca dolarów) do danego kraju zaczynają napływać inwestycje zagraniczne. Inwestycje danego kraju za granicą mają wymiar symboliczny. Inwestycje w krajach, które osiągnęły określony poziom rozwoju są stabilne politycznie, zaczynają się opłacać ze względów na korzyści lokalizacyjne i wyłączność,
- c) w krajach o średnim poziomie rozwoju (w których PKB *per capita* wynosi kilka tysięcy dolarów), inwestycje zagraniczne odgrywają istotną rolę w rozwoju kraju. Równocześnie coraz większe znaczenie w gospodarce tego kraju mają inwestycje bezpośrednie i portfelowe za granicą. Z porównania wielkości zagranicznych inwestycji napływających i własnych inwestycji danego kraju za granicą wynika, że mimo zwiększającej się dynamiki inwestycji własnych za granicą, wartość inwestycji zagranicznych jest istotnie wyższa. Po wyczerpaniu się korzyści lokalizacyjnych, korzyści wynikających z wyłączności, kraj traci relatywnie na atrakcyjności. Z kolei osiągnięty poziom akumulacji kapitału wewnętrznego, sprzyja inwestowaniu posiadanego kapitału za granicą, w krajach, w których występują korzyści płynące z wyłączności, z lokalizacji względnie internalizacji produkcji,
- d) w krajach rozwiniętych gospodarczo, saldo inwestycji zagranicznych jest ujemne. Wartość inwestycji zagranicznych kraju jest wyższa od wartości inwe-

<sup>22</sup> J. H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, op. cit., s. 101–105, cyt. za: L. Szelaż-Eastick, *Amerykańskie inwestycje zagraniczne*, op. cit., s. 19–20.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 19–20.

stycji napływających do tego kraju. Ta grupa krajów jest głównym źródłem kapitału inwestycyjnego na świecie. Firmy z krajów rozwiniętych gospodarczo osiągają dodatkowe korzyści z tytułu inwestowania za granicą, z postępu organizacyjnego i technologicznego, z internalizacji produkcji. Pamiętać jednak należy, że rynek krajów rozwiniętych jest jednocześnie największym rynkiem importu kapitału zagranicznego.

W literaturze jako powód inwestycji zagranicznych wymienia się:

- komplementarność krajów w zakresie wyposażenia w kapitał (zróżnicowanie stopy zysku z kapitału między krajami),
- teraźniejsze wyrzeczenie dla przyszłej korzyści (zdaniem J. Hirschleifera, są poświęceniem pewnego dla niepewnej przyszłości)<sup>24</sup>,
- chęć wykorzystania przewagi nad lokalnymi podmiotami, wykorzystanie pozycji monopolistycznej swojego przedsiębiorstwa (teoria monopolistycznej przewagi S. Hymera i Ch. Kindlebergera)<sup>25</sup>,
- internalizację gospodarki,
- minimalizowanie ryzyka przez geograficzną i gałęziową dywersyfikację działalności gospodarczej (teoria portfela),
- zróżnicowanie siły walut poszczególnych krajów (teoria obszarów walutowych R. Z. Alibera),
- chęć zdobycia i powiększenia udziału w rynku (teoria lokalizacji). Największa korporacja na świecie Exxon Mobil, wydobywa i przetwarza ropę naftową i gaz ziemny, działa w 50 krajach świata sprzedając swoje wyroby na rynkach ponad 120 krajów świata. Korporacje transnarodowe działające w sektorze paliwowym i energetycznym, motoryzacyjnym, elektronicznym, tytoniowym wpływają w sposób bezpośredni i pośredni na rynki, na których działają,
- dążność do minimalizacji opłat pobieranych na granicy danego kraju,
- tworzenie sprzyjających warunków ekonomicznych dla inwestorów zagranicznych w postaci: korzyści podatkowych, stref uprzywilejowanych, gwarancji kredytowych, gwarancji rządowych dla inwestorów zewnętrznych itp.,

<sup>24</sup> Istotę inwestycji oddaje określenie J. Hirschleifera, wskazujące, że inwestycje to przedsięwzięcia, których istotą jest „teraźniejsze wyrzeczenie dla przyszłej korzyści. Teraźniejszość jest względnie pewna, podczas gdy przyszłość jest niewiadomą. Z tego powodu inwestycje są poświęceniem pewnego dla niepewnej korzyści”, w: J. Hirschleifer, *Investment Decision under Uncertainty: Choice-Theoretic Approaches*, „The Quarterly Journal of Economics” 1965, Vol. LXXIX, No. 4, cyt. za: S. Hucik-Gaicka, *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskiej gospodarce*, op. cit.

<sup>25</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, Warszawa 2004, s. 36.

- dostępność taniej, kwalifikowanej siły roboczej, infrastruktury technicznej i produkcyjnej,
- możliwość nabycia firmy zagranicznej wycenionej poniżej jej wartości rynkowej.

## 10.2. Rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich

W ostatniej dekadzie XX wieku nastąpił dynamiczny rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych (tab. 9.2). Z badań przeprowadzonych pod auspicjami Konferencji Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) wynika, że przyspieszenie inwestycji zagranicznych związane było przede wszystkim z nasileniem się zjawisk globalizacyjnych w świecie, procesem koncentracji kapitału, w tym przejmowaniem firm za granicą, fuzjami i aliansami przedsiębiorstw. W rekordowym 2000 roku, gdy bezpośrednie inwestycje zagraniczne wyniosły prawie 1,4 biliona dolarów, eksporterem kapitału za granicę były kraje wysoko rozwinięte gospodarczo, które równocześnie były podstawowym miejscem realizacji inwestycji zagranicznych (tylko w 2000 roku prawie połowa światowych inwestycji zagranicznych zrealizowana została w trzech krajach: USA, Wielkiej Brytanii i RFN). Osłabienie koniunktury gospodarczej w krajach rozwiniętych (spadek inwestycji będzie miał miejsce w krajach rozwiniętych, przede wszystkim w USA, Wielkiej Brytanii, RFN, Francji), spowodowało systematyczne zmniejszenie się tempa inwestycji realizowanych za granicą (w 2004 roku inwestycje za granicą stanowiły zaledwie 45,8% poziomu osiągniętego w roku 2000).

Obserwowane od 2005 roku ożywienie gospodarcze w niektórych krajach rozwiniętych przyczyniło się do przyspieszenia procesu inwestowania za granicą. Ówczesny wzrost inwestycji zagranicznych, o prawie o 30% w stosunku do roku poprzedniego, dotyczył praktycznie wszystkich regionów świata. *Gros* światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowane zostało w krajach Unii Europejskiej, a źródłem były w znacznej mierze procesy globalizacyjne przejawiające się w postaci fuzji, przejęć w skali międzynarodowej oraz prywatne fundusze inwestycyjne (*private equity*). Przyrost inwestycji związany był z podjęciem nowych inwestycji surowcowych w sektorze wydobywania ropy naftowej i gazu (związanych ze stałym wzrostem cen na te surowce na rynku światowym). Zdecydowana większość środków inwestycyjnych przeznaczona została na rozwój usług finansowych, telekomunikacyjnych, ubezpieczeniowych, informatycznych i usług związanych z rynkiem nieruchomości. Głównym eksporterem kapitału inwestycyjnego były kraje rozwinięte gospodarczo, natomiast coraz większe znaczenie zaczyna mieć kapitał inwestycyjny pochodzący z niektórych krajów rozwijających

się: z Hongkongu, Chin, Tajwanu, Malezji, Singapuru, Korei Południowej. Inwestorzy z rozwijających się krajów azjatyckich zaangażowali swoje środki finansowe w: wydobywanie i przetwórstwo surowców naturalnych, usługi finansowe, ale także w rozwój motoryzacji. W 2005 roku największym importerm zagranicznych inwestycji bezpośrednich była Wielka Brytania, a następnie: USA, ChRL, Francja, Holandia, Hongkong<sup>26</sup>.

Tabela 10.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie  
(w miliardach dolarów)

Rok	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne ogółem w mld dolarów	W tym (w %) bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach rozwiniętych
1990	202	86,0
1991	156	73,1
1992	168	67,3
1993	222	62,6
1994	257	56,4
1995	330	61,8
1996	385	57,1
1997	477	57,9
1998	692	70,1
1999	1055	73,0
2000	1391	70,8
2001	823	65,1
2002	651	65,0
2003	637	56,7
2004	695	56,9
2005	916	60,0
2006	1230	67,0
2007	1500	66,5
2008	1400*	66,0*

Objaśnienia: \* – prognoza

Źródło: szacunki i obliczenia własne na podstawie: „Rzeczpospolita” 219 (5992) z 19.09.2001 r.; nr 218 (6295) z 18.09.2002 r.; UNCTAD, „Gazeta Wyborcza” nr 250 (4158) z 25.10.2002 r.; „Gazeta Prawna” 2008, nr 7 z 10.01.2008 r.; M. Pokojńska, *Ruch dwustronny*, Archiwum IDG.PL/CFO 2006, nr 7, [www.idg.pl/artykuly/53325.html](http://www.idg.pl/artykuly/53325.html); Biznes, „Financial Times” w „Gazeta Prawna” nr 7 z 10.01.2008 r.

<sup>26</sup> M. Pokojńska, *Ruch dwustronny*, Archiwum IDG.PL/CFO 2006, nr 7, cyt. za: [www.idg.pl/artykuly/53325.html](http://www.idg.pl/artykuly/53325.html) (15.06.2008).



Według raportu UNCTAD bezpośrednie inwestycje zagraniczne przekroczyły w 2006 roku 1,2 biliona dolarów, osiągając w 2007 roku poziom 1,5 biliona dolarów amerykańskich. Znaczną część inwestycji realizowanych w skali świata stanowią inwestycje koncernów i korporacji transnarodowych. Przyspieszenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich wynikało z:

- 1) ożywienia koniunktury w USA, które stały się także w tym okresie głównym eksporterem BIZ na świecie,
- 2) otwarcia chińskiego rynku inwestycyjnego, co związane było z przystąpieniem ChRL do Światowej Organizacji Handlu,
- 3) skali procesów globalizacyjnych na świecie, w tym liczne fuzje i przejęcia
- 4) znaczenia nowego zjawiska w skali globalnej, którym okazał się rozwój inwestycji związanych z szeroko pojętą informatyzacją życia społecznego i gospodarczego.

W strukturze inwestycji następuje stopniowe przesunięcie nakładów inwestycyjnych ze sfery produkcji do sfery usług, w tym usług finansowo-bankowych i ubezpieczeniowych. W 2006 roku na rynku inwestycyjnym pojawiła się tendencja określana mianem „**kapitał w tranzyście**”. (Napływający z zagranicy kapitał powiększa środki, kapitały własne firm krajowych. Kapitał ten jest następnie inwestowany w krajowe firmy lokowane na giełdzie, kupowane w trakcie prywatyzacji, względnie inwestowany w krajowe lub zagraniczne spółki-córki danego podmiotu. Po restrukturyzacji, osiągnięciu określonego udziału w rynku, osiągnięciu wyznaczonego poziomu obrotów itp., spółki te są sprzedawane z zyskiem inwestorom zagranicznym.)<sup>27</sup> Polega ono na tym, że w roku sprawozdawczym odnotowuje się napływ zagranicznych środków powiększających kapitał własny krajowych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. Następnie są one inwestowane przez spółki krajowe w tworzonych oddziałach lub spółkach mających siedzibę poza granicami Polski.

W 2007 roku bezpośrednie inwestycje zagraniczne osiągnęły poziom 1500 miliardów dolarów amerykańskich, najwyższy w historii. Największym światowym importerem inwestycji w 2007 roku były USA, do czego przyczyniło się między innymi znaczne osłabienie waluty amerykańskiej na rynku międzynarodowym. Podobnie jak w latach poprzednich większość bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowanych zostało w krajach wysokorozwiniętych gospodarczo.

Ponad jedna trzecia bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie to inwestycje zagraniczne w trzech krajach: USA (193 mld dolarów), Wielkiej Bryta-

---

<sup>27</sup> Inwestorem w tego typu operacjach są prywatne fundusze inwestycyjne wyspecjalizowane w restrukturyzacji i przekształceniach przedsiębiorstw.

nii (171 mld dolarów) oraz Francji (123 mld dolarów)<sup>28</sup>. Kolejny raz największym importerem BIZ wśród krajów rozwijających się jest ChRL (67 mld dolarów), następnie Honkong (54 mld dolarów), Brazylia, Meksyk i Singapur (po około 37 mld dolarów w każdym z tych krajów)<sup>29</sup>.

Tabela 10.3. Ranking krajów atrakcyjnych dla inwestorów zagranicznych

Pozycja Rok	2000	2004 *	2005*	2005 Skala 0-3
1	Węgry	Chiny	Chiny	2,197
2	Indonezja	USA	Indie	1,951
3	Tajlandia	Indie	USA	1,420
4	Chiny	Wielka Brytania	Wielka Brytania	1,398
5	Indie	Niemcy	Polska	1,363
6	Chile	Francja	Rosja	1,341
7	Malezja	Australia	Brazylia	1,336
8	Polska	Hongkong	Australia	1,276
9	Czechy	Włochy	Niemcy	1,267
10	Republika Płd. Afryki	Japonia	Hongkong	1,208
11	Brazylia	Rosja	Węgry	1,157
12	Meksyk	Polska	Czechy	1,136
13	Rosja	Hiszpania	Turcja	1,133
14	Wenezuela	Czechy	Francja	1,097
15	Singapur	Brazylia	Japonia	1,082
16	Tajwan	Singapur	Meksyk	1,080
17	Korea Południowa	Węgry	Hiszpania	1,075
18	Hongkong	Tajlandia	Singapur	1,072
19	Argentyna	(22) Meksyk	Włochy	1,055
20	Australia	(29) Turcja	Tajlandia	1,050

Objaśnienia: \* – FDI Confidence Index 2005, Ranking zaufania inwestycyjnego A.T. Kearney (firma konsultingowa).

Źródło: „Rzeczpospolita” nr 290 (6063) z 12.12.2001; „Gazeta Prawna” z 10.05.2006.

<sup>28</sup> Około 40% światowych inwestycji bezpośrednich kierowane jest do krajów Unii Europejskiej.

<sup>29</sup> Dane wg Biznes, „Financial Times”, cyt. za: „Gazeta Prawna” nr 7 z 10.01.2008.

### 10.3. Znaczenie otoczenia biznesu dla inwestycji zagranicznych<sup>30</sup>

Mianem otoczenia biznesu określa się wszelkiego rodzaju instytucje, przedsiębiorstwa i organizacje, które w swojej statutowej działalności zajmują się: promocją regionu, miasta, tworzeniem klimatu dla inwestycji zagranicznych, aktywizacją małych i średnich firm, inicjowaniem przedsiębiorczości, tworzeniem nowych form działalności gospodarczej, ale także wspieraniem finansowym projektów gospodarczych tworzących nowe miejsca pracy, przygotowujących ludzi do nowych warunków gospodarowania, kształcących kadrę kierowniczą i szeregowych pracowników niezbędnych w reformującej się gospodarce, itp.

Przyjmując za kryterium podziału zakres spełnianych funkcji, instytucje określane mianem otoczenia biznesu można podzielić na:

- 1) instytucje publiczne i prywatne zajmujące się kształceniem, szkoleniem kadr, organizowaniem kursów, seminariów, konferencji, przekwalifikowaniem i podnoszeniem kwalifikacji itp.,
- 2) instytucje, których podstawowym statutowym obowiązkiem jest promocja kraju, województwa, regionu lub miasta,
- 3) instytucje finansowe, wspierające biznes krajowy i zagraniczny. Banki, towarzystwa leasingowe, kasy zapomogowe i kredytowe, firmy ubezpieczeniowe, stanowią niezbędne uzupełnienie normalnego funkcjonowania biznesu,
- 4) organizacje regionalne, często *non profit*, które stawiają sobie za cel tworzenie nowych miejsc pracy, promowanie przedsiębiorczości, centra wspierania biznesu, inkubatory przedsiębiorczości itp. Wszystkie instytucje promocyjne, izby gospodarcze, fundacje, organizacje samorządowe środowisk gospodarczych, są w pewnym zakresie miejscem doradztwa inwestycyjnego, konsultingu gospodarczego, prawnego, finansowego itp. Wielość instytucji, konkurencyjność między instytucjami winna sprzyjać podniesieniu poziomu świadczonych dla kontrahentów usług. W sposób naturalny poszczególne instytucje wyspecjalizują się w świadczeniu określonego typu usług na rzecz podmiotów krajowych i zagranicznych,
- 5) spółki prawa handlowego, przedsiębiorstwa państwowe i prywatne zajmujące się świadczeniem usług prawnych, ekonomicznych, finansowych, księgowych, menedżerskich, doborem pracowników, konsultingiem na rzecz krajowych i zagranicznych podmiotów podejmujących względnie działających w mieście i regionie. W ciągu ostatnich kilku lat zmieniła się struktura świadczonych usług.

<sup>30</sup> Por. K. Budzowski, *Otoczenie biznesu w Krakowie*, w: *Metropolitalne funkcje Krakowa*, red. naukowy J. Purchla, Kraków 1998, s. 141–150.

Na początku lat 90. większość firm zajmowała się przekształceniami własnościowymi przedsiębiorstw państwowych, obecnie dominuje doradztwo prawne, finansowe, podatkowe oraz menedżerskie, w tym dobór kadr,

- 6) jednostki tworzone specjalnie w celu przyciągnięcia kapitału krajowego i zagranicznego, typu specjalne strefy ekonomiczne, parki technologiczne, strefy wolnocłowe, strefy eksportowe, specjalne strefy produkcyjne, itp. W wielu regionach świata, także w Polsce tworzone są specjalne strefy ekonomiczne, w których dla inwestorów zagranicznych tworzone są specjalne, znacznie korzystniejsze warunki funkcjonowania,
- 7) o atrakcyjności inwestycyjnej określonego regionu decydują także takie czynniki jak: infrastruktura techniczna i telekomunikacyjna (w tym elektroenergetyczna, gazownicza, centralnego ogrzewania, wodnokanalizacyjna, drogowa, itp.), dostępność komunikacyjna (położenie na skrzyżowaniu szlaków komunikacyjnych: kolejowych, drogowych w tym autostradowych), chłonność rynku, a w tym poziom życia i dochodów ludności, rynek pracy, atrakcyjność turystyczna, środowisko przyrodnicze.

Z badań przeprowadzonych w Polsce wynika, że motywem podjęcia działalności gospodarczej w naszym kraju były takie czynniki, jak<sup>31</sup>: podaż i koszty siły roboczej, elastyczność rynku pracy, dostępność surowców i energii, perspektywy członkostwa w Unii Europejskiej, swoboda transferu zysków, możliwość wycofania kapitału, gwarancje własności prywatnej, bezpieczeństwo prawne, infrastruktura transportowa, system bankowy, malejąca inflacja, poziom cen, optymistyczne prognozy dotyczące kształtowania się wzrostu gospodarczego, bilansu płatniczego, dochodu narodowego, wielkość i chłonność rynku, preferencje i ulgi podatkowe (tab. 10.4).

Napływ kapitału zagranicznego do Polski pod koniec lat 90. XX wieku był wynikiem: stabilizacji politycznej, dobrego kształtowania się relacji makroekonomicznych w gospodarce polskiej, perspektyw wzrostu PKB, chłonności rynku, dostępności taniej a zarazem wykwalifikowanej siły roboczej oraz negocjacji w sprawie członkostwa w Unii Europejskiej.

<sup>31</sup> *Raport Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych*, Warszawa 2000.

Tabela 10.4. Lista czynników decydujących o podjęciu inwestycji zagranicznych w Polsce

<b>Czynniki decydujące o podjęciu działalności gospodarczej w Polsce przez inwestorów zagranicznych w latach 90.</b>	<b>Motywy, którymi kierują się inwestorzy przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych o długofalowych skutkach</b>	<b>Czynniki decydujące o podjęciu działalności gospodarczej w Polsce po 1 maja 2004</b>	<b>Kryteria wyboru Polski na miejsce inwestycji w 2006 roku (w %)</b>
Koszt siły roboczej	Możliwości wzrostu gospodarczego w długim okresie	Członkostwo w UE	Koszty pracy (22,6)
Perspektywy wzrostu gospodarczego	Klimat inwestycyjny	Koszt siły roboczej	Lokalizacja geograficzna (22,6)
Wielkość polskiego rynku	Uregulowania prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej	Podaż kwalifikowanej siły roboczej	Wielkość rynku (21,4)
Podaż siły roboczej	Infrastruktura drogowa	Offset wynikający z zakupu samolotów F-16	Kwalifikacje pracowników (11,9)
Możliwość redukcji kosztów	Infrastruktura techniczna	Stabilny i duży rynek	Obecność kluczowych konkurentów/kooperantów (6,0)
Gwarancja własności	Funkcjonowanie otoczenia biznesu (instytucji obsługujących przedsiębiorstwa)	Wysokie tempo wzrostu gospodarczego	Klimat społeczny dla inwestorów (3,6)
Bezpieczeństwo prawne	Bezpieczeństwo inwestycji	Dobry PR zwłaszcza w USA	Transport, logistyka, infrastruktura (3,6)
Korzystne warunki działalności dla inwestorów	Funkcjonowanie parków przemysłowych	Pozytywne doświadczenia firm działających w Polsce	Stopy podatkowe (PIT, CIT) oraz koszty uzyskania przychodów (2,4)
Możliwość transferu zysku	Wsparcie finansowe inwestycji zagranicznej ze środków budżetowych	Pomysłowość i przedsiębiorczość pracowników	Pomoc publiczna państwa (2,4)

Poziom cen	Działalność wyspecjalizowanych agencji zajmujących się promocją i lobbieniem na rzecz inwestycji zagranicznych	Atrakcyjność akcji polskich firm	Dostęp do kapitału (1,2)
------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------	--------------------------

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. Z. Olesiński, Warszawa 1998, s. 41; P. Swianiewicz, W. Dziemianowicz, *Atrakcyjność inwestycyjna miast*, Warszawa 1998, s. 9; J. Błuszkowski, J. Garlicki, *Spółki z udziałem zagranicznym w środowisku lokalnym*, Warszawa 1996, s. 23; *Nadchodzi boom inwestycyjny*, „Rzeczpospolita” nr 235 (6918) z 6.10.2004; E. Sadowiska-Cieślak, *Pomoc dla firm. Nie tylko finansowa marchewka*, „Rzeczpospolita” z 14–15.05.2005; *Międzynarodowe koncerny wybierają Polskę*, „Gazeta Prawna” z 25.04.2006.

Z badań przeprowadzonych w 2006 roku wynika, że napływ inwestycji do Polski w obecnej dekadzie wynika z tego, iż Polska jest członkiem UE, stąd prowadzenie interesów w Polsce stało się bezpieczne, gospodarka Polski rozwija się szybciej na tle innych państw, a tempo rozwoju wskazuje, iż tendencje wzrostowe mają charakter długotrwały. Zdaniem ekspertów zachodnich, Polska znalazła się w ścisłej czołówce pod względem atrakcyjności inwestycyjnej ze względu na korzystne koszty pracy, atrakcyjność położenia geograficznego (na skrzyżowaniu dróg transportowych z północy na południe i z zachodu na wschód), kwalifikacje pracowników (duże zainteresowanie lokowaniem w naszym kraju usług finansowo-księgowych), wielkość rynku, klimat społeczny przyzwolenia i akceptacji dla inwestorów zagranicznych, dostępność nieruchomości przemysłowych, obecność w naszym kraju kluczowych konkurentów lub kooperantów, infrastruktura transportowa i regionalna pomoc publiczna gwarantowana ustawowo dla inwestorów spełniających określone kryteria (tab. 10.4).

#### 10.4. Inwestycje zagraniczne w Polsce

W 1976 roku stworzono w Polsce pierwsze bardzo ograniczone warunki inwestowania kapitału zagranicznego – wyłącznie osobom fizycznym na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej w dziedzinie drobnej wytwórczości<sup>32</sup>. Ustawowe gwarancje dla inwestorów zagranicznych stworzono dopie-

<sup>32</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 maja 1976 r. o wydawaniu zezwoleń zagranicznym osobom fizycznym na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej, Dz. U. z 1976 r., nr 19, poz. 123.

ro w 1982 roku<sup>33</sup>. W latach 80., w trybie ustawy z 1982 roku, powstało w Polsce około 750 jednostek drobnej wytwórczości z udziałem kapitału zagranicznego przede wszystkim w pracochłonnych dziedzinach działalności gospodarczej, takich jak: usługi, przemysł tekstylny, kosmetyczny, odzieżowy i w mniejszym stopniu w wytwarzaniu produktów chemicznych i wyrobów elektronicznych.

Przyjęta przez Sejm w 1986 roku ustawa o zasadach działania spółek z udziałem zagranicznym<sup>34</sup> stworzyła możliwości ograniczonego (maksymalnie do 49% udziału we wspólnym przedsięwzięciu), dostępu inwestorów zagranicznych do uspołecznionego sektora gospodarki, to jest do przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych. Ustawa ta z uwagi na dosyć restrykcyjny charakter (50-procentowy podatek dochodowy, konieczność odsprzedaży 15–25% dewiz uzyskanych z tytułu eksportu), nie wpłynęła na rozwój inwestycji zagranicznych w Polsce.

Istotny przełom w rozwoju inwestycji zagranicznych w Polsce przyniosła dopiero modyfikacja przepisów prawnych wprowadzona w życie z dniem 1 stycznia 1989 roku<sup>35</sup>. W myśl tych przepisów podmioty zagraniczne podejmujące działalność gospodarczą w Polsce uzyskały dwie zasadnicze gwarancje: ochrony inwestorów zagranicznych zgodnie z umowami międzynarodowymi o popieraniu i ochronie inwestycji, oraz niezmienności zasad opodatkowania i transferu zysku przez okres 1990–1995, nawet w przypadku zmiany w Polsce zasad opodatkowania podatkiem dochodowym. Ustawa ta dawała podmiotom zagranicznym możliwość tworzenia spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych, ze 100-procentowym udziałem podmiotu zagranicznego, przy czym minimalny udział partnera zagranicznego w spółce joint venture nie mógł być mniejszy niż 20%. Spółki joint ventures opodatkowane zostały w takim samym trybie, jak polskie osoby prawne. Minimalny wkład partnera zagranicznego do spółki określono na 50 000 dolarów. W celu zachęcenia inwestorów zagranicznych przewidziano ulgi celne polegające na zwolnieniu z cła maszyn i urządzeń wnoszonych przez partnera zagranicznego jako aport do spółki oraz 3-letnie zwolnienie z podatku dochodowego bez względu na przedmiot działalności, z możliwością przedłużenia na kolejne trzy lata, jeśli działalność gospodarczą podejmowano w dziedzinach preferowanych przez państwo.

<sup>33</sup> Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r., o zasadach prowadzenia na terytorium Polski działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości, tekst jednolity, Dz. U. z 1989 r., nr 27, poz. 148 i Dz. U. z 1989 r., nr 74, poz. 442.

<sup>34</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r., o spółkach z udziałem zagranicznym, Dz. U. z 1986 r., nr 17, poz. 80 wraz ze zmianami, Dz. U. z 1987 r., nr 33, poz. 181.

<sup>35</sup> Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r., o prowadzeniu działalności z udziałem podmiotów zagranicznych, Dz. U. z 1988 r., nr 41, poz. 325.

Utworzona w 1988 roku Agencja do Spraw Inwestycji Zagranicznych, w krótkim czasie, oceniając wnioski typu *prefeasibility study*, wydała prawie 5 tysięcy pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółek joint ventures. Na początku lat 90. powstawały spółki joint ventures głównie z udziałem kapitału niemieckiego, amerykańskiego, szwedzkiego, holenderskiego, francuskiego, których kapitał zakładowy z reguły nie przekraczał 100 tysięcy dolarów<sup>36</sup>. Spółki typu joint ventures działały głównie w handlu hurtowym i detalicznym, przetwórstwie owoców i warzyw, mięsa i innych produktów spożywczych, produkcji materiałów budowlanych oraz w usługach transportowych, konsultingowych, reklamie i zarządzaniu.

Zdynamizowanie inwestycji zagranicznych w Polsce przyniosła dopiero Ustawa z 14 czerwca 1991 roku, która zliberalizowała tryb tworzenia i warunki funkcjonowania spółek z kapitałem zagranicznym<sup>37</sup>, stając się jednym z podstawowych aktów prawnych regulujących działalność inwestorów zagranicznych w Polsce.

Tabela 10.5. Wartość inwestycji zagranicznych w Polsce  
w latach 1990–2000 (w mln dolarów)

Rok Dane	Wartość inwestycji w danym roku	Stan na koniec roku
1990	205	205
1991	119	324
1992	1084	1408
1993	2830	2830
1994	1491	4321
1995	2510	6832
1996	5197	12 028
1997	5678	20 588
1998	9574	30 651
1999	7891	38 913
2000	10 601	49 392

Źródło: opracowanie własne.

Do końca lat 80. XX wieku łączna wartość inwestycji zagranicznych w Polsce nie przekroczyła 100 milionów dolarów amerykańskich. W pierwszej połowie lat 90. wartość napływających do Polski inwestycji zagranicznych wskazywała na

<sup>36</sup> *Firmy joint ventures w Polsce. Informator PAIZ*, Warszawa 1992, s. 7–10.

<sup>37</sup> Ustawa z dnia 14 czerwca 1991 r., o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, Dz. U. z 1991 r., nr 60, poz. 253.



relatywnie niski poziom atrakcyjności inwestycyjnej naszego kraju. Dopiero w drugiej połowie dekady Polska stała się krajem atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych (tab. 9.5).

Dostosowywanie przepisów prawa w dziedzinie inwestycji i ochrony inwestorów do standardów OECD i Unii Europejskiej było jednym z zasadniczych czynników determinujących atrakcyjność polskiego rynku dla inwestorów zagranicznych. W pierwszej połowie lat 90. w Polsce dominowały inwestycje o niewielkim kapitale początkowym, natomiast pod jej koniec – inwestycje prywatyzacyjne.

**W 1999** roku pięcioma największymi inwestorami zagranicznymi w Polsce były następujące firmy: francuska Vivendi (Elektrim SA, Elektrim Telekomunikacja) o nakładach 1204 miliony dolarów, holenderska UPC (United PanEurope Communications – 1200 milionów dolarów inwestycji w media i rozrywkę), włoska UniCredito Italiano (1024 milionów dolarów – zakup 50,09% akcji Banku Pekao SA), międzynarodowa Eureka BV (601,4 miliona dolarów na zakup 20% kapitału akcyjnego PZU SA).

**W 2000** roku duży napływ inwestycji zagranicznych o łącznej wartości 10,6 miliarda dolarów związany był przede wszystkim z prywatyzacją i sprzedażą części akcji Telekomunikacji Polskiej SA, za które francuska firma France Telecom zapłaciła ponad 3,1 miliarda dolarów (stając się zarazem największym inwestorem zagranicznym w Polsce). Kolejnymi dużymi inwestorami były takie firmy, jak amerykański Citibank (ponad miliard dolarów na zakup akcji Banku Handlowego SA), szwedzki Vattenfall (440 milionów inwestycji w Elektrociepłownię Warszawskie) oraz Bank Austria (inwestycje za 392 miliony dolarów w akcje PBK SA). W 2000 roku pojawiło się aż 127 nowych inwestorów, a łącznie 885 firm zainwestowało w naszym kraju ponad milion dolarów amerykańskich.

**W 2001** roku największe zainteresowanie polskim rynkiem wykazywały przedsiębiorstwa działające w Unii Europejskiej. Wartość inwestycji zagranicznych szacowano na 7,2 mld dolarów (*gros* z krajów Wspólnoty Europejskiej), pojawiło się ponad 100 nowych inwestorów inwestujących środki powyżej miliona dolarów, a największymi inwestorami były firmy z kapitałem francuskim (inwestujące w produkcję materiałów budowlanych, telekomunikację, handel hurtowy i detaliczny) oraz firmy niemieckie (inwestycje w dziedzinie elektroniki, budownictwa i sektora finansowego).

**W 2002** roku największymi inwestorami zagranicznymi w Polsce były następujące firmy: belgijski KBC (442 mln dolarów w dziedzinie ubezpieczeń i bankowości), Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (240 mln dolarów), holenderska ITI Group NV, Credit Agricole GlaxoSmithKline. Wartość inwestycji zagranicznych w 2002 roku wyniosła około 6 mld dolarów.

Tabela 10.6. Inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 2001–2007

Rok Dane	Wartość inwestycji (w mln euro)	Kapitał w tranzycie (w mln euro)	Wartość inwestycji (w mln dolarów)	Stan na koniec roku (w mln dolarów)
2001	6372		7118	7118
2002	4371		6064	6064
2003	4067		6420	6420
2004	10292		7858	7858
2005	8280	677	10363	10363
2006	15061	3014	19198	19198
2007	12834	3000*	15002**	15002**

Objaśnienia: \* – szacunkowe dane Państwowej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

\*\* – obliczenia własne na podstawie kursów średnich NBP złotówki wobec dolara i euro.

Źródło: obliczenia i szacunki własne na podstawie: *Rocznik statystyczny RP*, GUS, Warszawa 2007, s. 602–603; J. Sobota, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2007; „Gazeta Prawna” nr 95 (1460) z 17.05.2005; *Konkurowanie o inwestorów*, „Rzeczpospolita” nr 109 (7098) z 15.05.2005; „Rzeczpospolita” nr 194 (7487) z 21.08.2006.

W 2003 roku dominowały inwestycje typu *greenfield*, które stanowiły około połowy wszystkich zrealizowanych inwestycji zagranicznych w Polsce. Przeważał kapitał zainwestowany w sektory produkcyjne polskiej gospodarki, w centra technologiczne, ściśle związane z procesami produkcyjnymi w takich sektorach gospodarki, jak: lotnictwo, telekomunikacja, farmaceutyki, motoryzacja<sup>38</sup>.

W 2004 roku największym inwestorem zagranicznym w Polsce był amerykański fundusz inwestycyjny Apollo (inwestycje w nieruchomości o wartości około 800 mln dolarów) oraz France Telecom (450 mln dolarów) czy LNM Holding (hutnictwo – 390 mln dolarów)<sup>39</sup>. W 2004 roku najwięcej zainwestowały firmy francuskie – 1,57 mld dolarów, potem amerykańskie – 1,43 mld dolarów, następnie w kolejności: kapitał międzynarodowy – 1,3 mld dolarów, firmy niemieckie – 1,2 mld dolarów oraz holenderskie – 1,0 mld dolarów. Firmy zagraniczne inwestowały przede wszystkim w sektorze produkcji przemysłowej (zwłaszcza w przemyśle motoryzacyjnym) oraz w pośrednictwo finansowe. Największymi inwestorami w 2004 roku były firmy: TriGranit Development (węgierska spółka deweloperska), IKEA (handel detaliczny), Parkridge CE Developments Morley Fund Management (centrum logistyczne), DTC Poland (centrum logistyczne), Intercell

<sup>38</sup> „Gazeta Prawna” nr 187 (1296) z 23.09.2004.

<sup>39</sup> „Rzeczpospolita” nr 92 (7081) z 20.04.2005.

(opakowania), Emerson (logistyka), Whirlpool (sprzęt AGD), Gillette (maszynki do golenia), Carrefour (handel detaliczny), Saint Gobain (szkło samochodowe)<sup>40</sup>.

**W 2005** roku zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce osiągnęły wartość 7703 mln euro. Do największych inwestycji w tym okresie zaliczyć można: przejęcie przez ukraiński Donbas Huty Częstochowa za kwotę 1,25 miliarda złotych, inwestycję w Kobierzycach koło Wrocławia, gdzie koncern LG Philips LCD zbudował fabrykę ekranów ciekłokrystalicznych o wartości 430 mln euro<sup>41</sup>. (Łączna wartość inwestycji uwzględniając poddostawców powinna osiągnąć wartość około 850 mln euro.)<sup>42</sup> Do dużych inwestycji zaliczyć należy także: nakłady inwestycyjne szwedzkiego Volvo w wysokości 58 mln euro, przejęcie za 40 mln euro Wrozametę przez firmę hiszpańską, nakłady Elektroluxu w wysokości 40 mln euro na produkcję sprzętu gospodarstwa domowego oraz 250 mln euro zainwestowane przez koncern Michelin w przemyśle oponiarskim<sup>43</sup>.

**W 2006** roku do największych inwestorów należał: Fiat (zamierza uruchomić produkcję nowego modelu „500”, wartość inwestycji 700 mln dolarów oraz około 100 mln dolarów Fiat-GM Powertrain – na produkcję nowoczesnego silnika Diesla), Bridgestone (budowa za około 245 mln dolarów fabryki opon w Stargardzie

---

<sup>40</sup> W 2004 r. w Polsce zrealizowano 230 dużych projektów inwestycyjnych typu greenfield. Najwięcej inwestycji zagranicznych w 2004 r. miało miejsce kolejno w województwach: mazowieckim, śląskim, dolnośląskim, wielkopolskim, łódzkim, pomorskim i małopolskim. „Rzeczpospolita” nr 8 (6997) z 11.01.2005; „Gazeta Prawna” nr 160 (1525) z 18.08.2005.

<sup>41</sup> Koncern LG Philips LCD dostanie pomoc finansową w gotówce w wysokości 99 mln złotych oraz zwolnienia podatkowe i inne ulgi. Szacuje się, że pomoc publiczna dla LG Philips LCD przekroczy 336 mln złotych. „Rzeczpospolita” nr 209 (7198) z 7.09.2005.

<sup>42</sup> „Rzeczpospolita” nr 234 (7223) z 6.10.2005.

<sup>43</sup> Jednym z największych kontraktów związanych z działalnością partnerów zagranicznych w Polsce jest amerykański program offsetowy, związany z zakupem dla wojska 48 samolotów myśliwskich F-16. Wartość zobowiązań producenta amerykańskiego Lockheed Martin, szacowana jest na kwotę 6028 mln dolarów. W ramach offsetu do 2013 r. firmy amerykańskie powinny zainwestować między innymi w: nowe technologie (np. akcelerator technologiczny w Łodzi) także w przemyśle obronnym, w promocję polskich rozwiązań technologicznych i wynalazków, nowoczesne technologie w wielu dziedzinach gospodarki (produkcja nowych modeli Opla w Gliwicach, elektrownie wiatrowe), uruchomienie nowych dziedzin produkcji (np. centrum obsługi bieżącej i serwisu samolotów F-16), wspieranie eksportu samolotów transportowych i rolniczych wytwarzanych w Mielcu oraz części i podzespołów do różnych wyrobów kierowanych na rynek amerykański, zakupu w Polsce wielu produktów (materiałów wybuchowych, komponentów lotniczych), uruchomienie centrum logistycznego dla potrzeb General Motors itp. Por. „Rzeczpospolita” nr 140 (7129) z 17.06.2005; „Rzeczpospolita” nr 153 (7142) z 2–3.07.2005.

Szczecińskim), Indesit (produkcja sprzętu AGD w Radomsku, wartość inwestycji około 100 mln dolarów), japoński Sharp (który w okolicach Torunia zamierza utworzyć fabrykę sprzętu elektronicznego dającą zatrudnienie około 10 tys. osób, wartość inwestycji szacowana jest na kwotę około 600 milionów dolarów), Euro-polis (park logistyczny w okolicach Piotrkowa Trybunalskiego, docelowe zatrudnienie około 6000 osób, wartość inwestycji 210 mln dolarów), TPV ADC (fabryka monitorów pod Kostrzynem zatrudniająca docelowo około 1500 osób – wartość inwestycji szacowana jest na 140–150 mln dolarów), Metro, IKEA (rozbudowa sieci handlowych – nakłady obu sieci powinny osiągnąć kwotę około 540 mln dolarów). Plany przeniesienia produkcji do Polski ogłosiły w połowie 2006 roku między innymi dwa koncerny farmaceutyczne: chorwacka Pliva i GlaxoSmithKline oraz takie firmy kosmetyczne, jak: Procter&Gamble, Gillette, chemiczno-kosmetyczny Henkel, spożywcze: Krafts Foods, Coca Cola, chorwacka Podravka itp. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowanych w Polsce w 2006 roku wyniosła 11.093 mln euro<sup>44</sup>.

Tabela 10.7. Pięciu największych inwestorów zagranicznych w Polsce w 2006 roku

Lp.	Inwestor	Zainwestowany kapitał (w mln dolarów)	Kraj pochodzenia	Profil działalności
1	France Telecom	4470	Francja	telekomunikacja
2	The European Bank for Reconstruction and Development (EBOiR)	180	międzynarodowy	bankowość
3	Fiat	1800	Włochy	pojazdy mechaniczne, ubezpieczenia, bankowość
4	KBC Bank	1740	Belgia	bankowość
5	Metro Group	1500	RFN	handel detaliczny

Źródło: J. Sobota, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2007, <http://biznes.raportyspecjalne.onet.pl/1416152,index.html?MASK=31302969> (15.06.2008).

Po spowolnieniu napływu inwestycji w latach 2001–2003, związanym zarówno z recesją w Polsce, jak i z ogólnym spadkiem bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie, kapitał zagraniczny napływający do Polski stał się istot-

<sup>44</sup> Oznacza to 44% wzrost w stosunku do roku poprzedniego.

nym czynnikiem przyspieszenia rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. W 2006 roku głównymi składnikami napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich były reinwestowane zyski, których udział wynosił 40,4% oraz kredyty inwestorów stanowiące 38,3% napływu. Ponad 82,7% kapitału, który napłynął do Polski pochodzi z krajów Wspólnoty Europejskiej<sup>45</sup> (w 2006 roku największe inwestycje pochodziły z RFN, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Francji, a spoza UE inwestorzy ze Szwajcarii, Korei Południowej, USA, Japonii).

**W 2007** roku wartość zagranicznych środków ulokowanych w formie inwestycji bezpośrednich szacowana jest przez Narodowy Bank Polski na kwotę 12,8 mld euro (o blisko 15% mniej niż w roku poprzednim)<sup>46</sup>. Zdaniem ekspertów NBP, nastąpiła istotna zmiana struktury kapitału zagranicznego – wyraźny wzrost znaczenia reinwestowanych zysków, które w 2007 roku stanowiły aż 41,5% zagranicznych inwestycji bezpośrednich w naszym kraju (wzrost o 22,3% w stosunku do roku poprzedniego). W 2007 roku najwięcej środków (20%), ulokowano w podmiotach prowadzących działalność w zakresie przetwórstwa przemysłowego, następnie (19,8%) w obsługę nieruchomości, informatykę, naukę, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, pośrednictwo finansowe (15,3%), handel i naprawy (11,9%). Podstawowym eksporterem kapitału inwestycyjnego do Polski w 2007 roku nadal była Wspólnota Europejska, skąd pochodziło aż 85,3% zagranicznych inwestycji bezpośrednich (głównie z Francji, RFN, Austrii i Włoch)<sup>47</sup>. Największymi inwestorami spoza Unii Europejskiej byli nierezydenci, pochodzący z USA, Antyli Holenderskich, Korei Południowej i Japonii<sup>48</sup>.

Polska postrzegana jest jako kraj o stosunkowo wysokiej dynamice rozwoju gospodarczego, jest pozytywnie oceniana przez inwestorów już działających w naszym kraju<sup>49</sup>, o czym świadczy tempo napływu BIZ, stopień reinwestowania zysków przez poszczególne firmy, planowane inwestycje nowych podmiotów

<sup>45</sup> A. Bednarz, A. Rozalska, *Sytuacja inwestycyjna w Polsce*, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, [www.biznes.raportyspecjalne.onet.pl](http://www.biznes.raportyspecjalne.onet.pl) (15.06.2008).

<sup>46</sup> [www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2007n.pdf](http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2007n.pdf) (15.06.2008).

<sup>47</sup> *Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski w 2007 roku*, Departament Statystyki NBP, [www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2007n.pdf](http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2007n.pdf) (15.06.2008).

<sup>48</sup> Dane roczne opracowywane są przez NBP na podstawie napływu kapitału i stanu zobowiązań (dane przekazywane przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania), [www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2007p.pdf](http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib2007p.pdf) (15.06.2008).

<sup>49</sup> Potwierdza to raport firmy konsultingowej AT Kearney mówiący, że jeden na czterech inwestorów coraz pozytywniej wyraża się o polskim rynku, a jeden na dziesięciu światowych inwestorów planuje podjąć przyszłe inwestycje w Polsce.

gospodarczych, szybki proces powstawania ośrodków świadczących usługi rozwojowe, offshoringowe, księgowo-finansowe<sup>50</sup>.

Z badań przeprowadzonych przez Departament Analiz Makroekonomicznych i Strukturalnych NBP wynika, że w najbliższym czasie przewidywana jest stabilizacja aktywności inwestycyjnej na wyjątkowo wysokim poziomie. Dotyczy to zarówno inwestycji kontynuowanych, jak i planowanych. Głównym źródłem finansowania nowych inwestycji pozostają środki własne przedsiębiorstw<sup>51</sup>.

### 10.5. Polskie inwestycje za granicą

W latach 90. XX wieku coraz częściej zaczęły się pojawiać polskie inwestycje za granicą. Stosunkowo niewielkie rozmiary polskich inwestycji za granicą wynikają przede wszystkim z braku wolnego kapitału, dużej atrakcyjności polskiego rynku, wysokiej efektywności inwestycji i względnie dobrej koniunktury na polskim rynku. Przez znaczną część lat 90. barierą dla polskich inwestycji za granicą były przepisy polskiego prawa dewizowego ograniczające możliwości inwestowania za granicą przez działające na polskim rynku podmioty gospodarujące, fundusze powiernicze i towarzystwa ubezpieczeniowe. Banki komercyjne i NBP mogły inwestować w niektórych krajach świata tylko w określone papiery wartościowe (przede wszystkim w papiery emitowane przez skarb państwa lub bank centralny krajów OECD). Cechą charakterystyczną polskich inwestycji portfelowych za granicą w latach 90. była dominacja inwestycji banków komercyjnych i NBP<sup>52</sup>.

<sup>50</sup> Według danych PAIiIZ, w 2007 r. zmieniła się struktura inwestorów pod kątem kraju pochodzenia. Pod względem liczby projektów na pierwszym miejscu są inwestorzy amerykańscy i japońscy. Na drugim miejscu pozostają Niemcy. Godny uwagi jest wzrost zainteresowania Polską firm chińskich, które w rankingu wysunęły się na trzecie miejsce. Większość inwestycji została zrealizowana w województwach: dolnośląskim, mazowieckim oraz kujawsko-pomorskim, głównie w specjalnych strefach ekonomicznych.

<sup>51</sup> Od końca 2003 r. ich znaczenie stopniowo malało na korzyść rosnącej roli finansowania kredytowego. W drugiej połowie 2006 r. obserwowane jest jednak osłabienie wzrostu znaczenia kredytów bankowych. Potwierdzają to również statystyki bankowe mówiące, że rzeczywiście w ostatnim okresie przyspieszyła dynamika zadłużenia przedsiębiorstw z tytułu kredytów inwestycyjnych, jednak jeszcze szybciej rosną środki własne przedsiębiorstw zdeponowane na rachunkach bankowych. A. Bednarz, A. Rozalska, *Sytuacja inwestycyjna w Polsce*, op. cit.

<sup>52</sup> B. Zuławik, *Polskie inwestycje za granicą*. Kowalski na Wall Street. Poza krajem inwestują przede wszystkim rząd, NBP i banki, „Gazeta Bankowa” nr 45 (472) z 09.11.1997.

Polskie inwestycje za granicą, bezpośrednie i portfelowe były znacznie mniejsze w stosunku do BIZ realizowanych w naszym kraju. Polska przez całą dekadę była netto importerem inwestycji. Na polskie inwestycje portfelowe składały się zagraniczne papiery banków dewizowych oraz 30-letnie obligacje rządu USA, stanowiące zabezpieczenie umowy z Klubem Londyńskim. Polskie zasoby na rachunkach bieżących oraz lokatach w bankach zagranicznych należały przede wszystkim do banków komercyjnych i w mniejszym stopniu do NBP i innych instytucji i przedsiębiorstw.

Tabela 10.8. Polskie inwestycje za granicą (w mln dolarów)

Wyszczególnienie / Rok	2000	2005	2006
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	16	3350	9161
Inwestycje portfelowe	84	2509	4550
a) udziałowe papiery wartościowe	20	575	2900
b) dłużne papiery wartościowe	64	1934	1650
Pozostałe inwestycje	3870	2782	3734
NBP	2	17	9
Sektor instytucji rządowych i samorządowych	48	160	30
Monetarne instytucje finansowe (z wyłączeniem NBP)	3015	834	1935
Pozostałe sektory	809	1771	1778

Źródło: *Rocznik statystyczny RP*, GUS, Warszawa 2007, s. 601.

W strukturze geograficznej polskich inwestycji za granicą dominował eksport do krajów rozwiniętych gospodarczo. W drugiej połowie lat 90. do ciekawszych polskich inwestycji bezpośrednich należy zaliczyć eksploatację złóż rud miedzi i kobaltu w Demokratycznej Republice Konga (Zair) prowadzoną przez KGHM Polska Miedź. Kombinat ten zamierzał uruchomić w Kongu zakład przetwarzania rudy miedzi, natomiast na Kubie, wspólnie z kubańskim przedsiębiorstwem utworzyć joint venture do eksploatacji kubańskich złóż niklu.

Struktura polskich inwestycji zagranicznych nie zmieniła się także w drugiej połowie lat 90. W dalszym ciągu dominowały inwestycje portfelowe polskiego sektora bankowego. Ograniczenie restrykcyjności polskiego prawa dewizowego w 1997 roku, stworzyło możliwość zakupu emitowanych w krajach OECD papierów wartościowych, takich jak akcje i obligacje. Zakup zagranicznych papierów wartościowych stał się możliwy na podstawie ogólnego zezwolenia dewizowego, jednak tylko za pośrednictwem uprawnionego biura maklerskiego. Licencję na pośrednictwo w obrocie zagranicznymi papierami wartościowymi wydawała Komisja Papierów Wartościowych i Giełd w porozumieniu z Ministerstwem Finansów i Narodowym Bankiem Polskim. Pierwsze zlecenia na zakup za gra-

nicą akcji i obligacji miały miejsce w listopadzie 1998 roku. W 1999 roku, w rezultacie kolejnej liberalizacji polskiego prawa dewizowego, zniesiono obowiązek informowania NBP o planowanych zakupach zagranicznych akcji i obligacji. Dla dużych inwestorów stworzone zostały możliwości znacznego zdywersyfikowania posiadanego portfela. Koszty operacji giełdowych oraz wymagana wielkość transakcji na renomowanych giełdach finansowych spowodowały, że w obrocie zagranicznymi papierami wartościowymi uczestniczyły tylko duże przedsiębiorstwa i instytucje finansowe.

Nowelizacja prawa dewizowego w 2002 roku<sup>53</sup> stworzyła nowe możliwości znacznego zdynamizowania polskich inwestycji bezpośrednich i portfelowych za granicą. Określone w rozdziale 3 polskiego Prawa dewizowego ograniczenia w dokonywaniu obrotu dewizowego dotyczą właściwie tylko kilku wybranych form działalności gospodarczej prowadzonej w państwach niebędących państwami członkowskimi Unii Europejskiej<sup>54</sup>.

Rezultatem liberalizacji jest dynamiczny rozwój inwestycji bezpośrednich i portfelowych polskich podmiotów za granicą (zob. tab. 10.8). Zamieszczone w tabeli dane informują o wartości dokonanych przez polskie podmioty inwestycji portfelowych (transakcje udziałami, akcjami i dłużnymi papierami wartościowymi – obligacje, skrypty dłużne i instrumenty rynku pieniężnego) oraz o pozostałych należnościach z tytułu transakcji niewłączonych do inwestycji bezpośrednich i portfelowych i aktywów rezerwowych, a więc należności z tytułu udzielonych kredytów, należności z tytułu lokat, depozytów, gotówki w kasie i innych należności<sup>55</sup>.

W rezultacie dostosowania i liberalizacji polskiego prawa dewizowego do standardów OECD i Wspólnoty Europejskiej oraz zawarcia przez Polskę szeregu umów o wzajemnej ochronie inwestycji, nastąpił dynamiczny wzrost polskich inwestycji bezpośrednich za granicą, które obecnie szacowane są na ponad 9,1 miliarda dolarów (zob. tab. 10.8).

Do największych polskich inwestorów za granicą zaliczyć należy: PKN Orlen<sup>56</sup>, Inter Groclin<sup>57</sup> (produkcja foteli samochodowych różnego typu), Hoop (pro-

<sup>53</sup> Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe, Dz. U. nr 141, poz. 1178, z późn. zmianami; Dz. U. z 2003, nr 228, poz. 2260; Dz. U. z 2004, nr 91, poz. 870, nr 173, poz. 1808; Dz. U. z 2006, nr 157, poz. 1119; Dz. U. z 2007, nr 61, poz. 410.

<sup>54</sup> Art. 9 Ustawy Prawo dewizowe.

<sup>55</sup> *Rocznik statystyczny RP 2007*, Warszawa 2007, s. 589.

<sup>56</sup> W 2002 r. PKN Orlen kupił 494 stacje benzynowe w północnych Niemczech. PKN Orlen przejął także czeski koncern Unipetrol wartość transakcji szacowana jest na kwotę około 480–500 mln dolarów).

<sup>57</sup> Firma zdecydowała się na duże inwestycje na Ukrainie.



ducent napojów inwestujący na terenie Rosji), PZU<sup>58</sup>, PKO BP<sup>59</sup>, firma chemiczna Boryszew – inwestująca w RFN, Sanplast<sup>60</sup>, wadowicki Maspex, który jest niemal klasycznym przykładem procesu umiędzynarodowienia produkcji: zaczynając produkcję i sprzedaż na rynku lokalnym, firma stopniowo rozszerzała zakres działania, przejmowała kolejne polskie firmy produkujące napoje, makarony, inne produkty pochodzenia rolniczego, by następnie sprzedawać je na rynku zagranicznym, pod własnym logo. W kolejnym etapie Maspex zaczął kupować producentów napojów w krajach sąsiednich, tworząc międzynarodową strukturę produkcyjno-handlową: Grupa Maspex Wadowice, w której skład obecnie wchodzi dziewięć polskich i dziesięć zagranicznych spółek handlowych. Maspex przekształcił się z małego lokalnego producenta-dostawcy w firmę, zatrudniającą pięć tysięcy osób i działającą na rynku międzynarodowym<sup>61</sup>.

Według szacunków inwestycje polskie za granicą w latach 2006–2007 wyniosły po około 4 miliardy euro rocznie.

W 2007 roku do większych inwestycji polskich firm za granicą zaliczyć należy:

- 1) zakup przez grupę Asseco kilkunastu spółek informatycznych w Czechach, na Litwie, w Serbii, w Niemczech,
- 2) inwestycje spółki giełdowej Mispol (produkcja przetworów mięsnych), w Rumunii i w Czechach,
- 3) inwestycje firma Bakalland w krajach Europy Środkowo-Wschodniej,
- 4) zakup na Ukrainie firmy produkującej słodycze przez krakowską firmę Wawel,

<sup>58</sup> W 2004 r. przejął na Ukrainie kontrolę nad spółkami OJSC Skide West i OJSC Skide West Life, tworząc PZU Ukraina, a na Litwie kupił dwie spółki ubezpieczeniowe, tworząc PZU Lietuva.

<sup>59</sup> W 2004 r. PKO BP za 29 mln dolarów przejął 67% akcji Kredyt Bank Ukraina.

<sup>60</sup> Sanplast wykupił niemieckiego producenta wyposażenia łazienek Hoesch GmbH.

<sup>61</sup> Firma Maspex przejęła kilku producentów napojów na Węgrzech (w tym w 100% producenta soków, napojów i nektarów owocowych Olympos) oraz firmę Walmark związaną z czeskim i słowackim rynkiem soków. W połowie 2005 r. Maspex zakupił udziały w węgierskiej spółki Plusssz Vitamin, producenta witaminowych pastylek do rozpuszczania w wodzie. Maspex posiada własne fabryki soków w Rumunii i Rosji. W skład grupy Maspex wchodzi 9 polskich (w tym takie marki, jak: Tymbark, Kubuś, Lubella, Ekoland, Puchatek, DecoMoreno, Cremona, La Festa) i 10 zagranicznych spółek (Maspex Walmark – Czechy, Fontea – Czechy, Maspex Walmark – Słowacja, Olympos – Węgry, Maspex Hungary – Węgry, Maspex Wostok – Rosja, Maspex Kaliningrad – Rosja, La Festa International – Rumunia). W grudniu 2007 r. Grupa Maspex przejęła markę Arnos, kupując pakiet kontrolny, zakłady w Oradei w Rumunii, czwartego co do wielkości producenta makaronów w tym kraju, [www.maspex.com.pl](http://www.maspex.com.pl) (14.08.2008).

- 5) inwestycje PGNiG, które za około 1,4 miliarda złotych kupiło licencję na eksploatację złóż na Norweskim Szelfie Kontynentalnym,
- 6) zakup za 150,0 mln dolarów przez firmę Petrolinvest złoża ropy naftowej w Kazachstanie,
- 7) przejęcie za 736 mln złotych czeskiej firmy Kaucuk przez Dwory Oświecim SA.

Do największych polskich firm realizujących bezpośrednie inwestycje za granicą zalicza się także: CanPack, Inter Groclin, Forte i Viko (firmy meblarskie), banki PKO BP i Pekao SA, oraz PZU. Jednak największą polską inwestycją za granicą jest zakup przez PKN Orlen akcji Rafinerii Możejki na Litwie. Za 53% akcji rafinerii należących do Jukosu, PKN Orlen zapłacił około 1,5 miliarda dolarów oraz za akcje należące do rządu litewskiego około jednego miliarda dolarów. PKN Orlen zobowiązał się ponadto do zainwestowania ponad jeden miliard dolarów w modernizację i rozbudowę rafinerii. Wraz z rafinerią PKN Orlen stał się właścicielem 20 stacji benzynowych na Litwie, terminalu naftowego w Butyndze i ropociągu biegnącego z terminalu do rafinerii w Możejkach<sup>62</sup>.

Polskie firmy inwestują przede wszystkim w krajach ościennych. Jak się szacuje, w Czechach<sup>63</sup>, na Węgrzech i w Rumunii działa kilkaset firm z udziałem kapitału polskiego, na Białorusi działa kilkaset polsko-białoruskich spółek prawa handlowego. Polskie firmy wykazują duże zainteresowanie rynkiem rosyjskim jako miejscem lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (w okolicach Moskwy działa kilkaset polskich lub polsko-rosyjskich spółek prawa handlowego)<sup>64</sup>.

Po wejściu do Unii Europejskiej wzrosło zainteresowanie polskich małych i średnich firm działalnością w krajach członkowskich. Najwięcej polskich firm

<sup>62</sup> „Gazeta Wyborcza” nr 120 (5128) z 24.05.2006.

<sup>63</sup> W Czechach, w ostatnim okresie powstało wiele spółek z o.o. (kapitał zakładowy wynosi około 20 tys. euro), utworzonych przez polskich inwestorów pragnących wykorzystać relatywnie niski poziom opodatkowania w Czechach.

<sup>64</sup> Największymi polskimi inwestorami na rynku rosyjskim są: Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych (Bella-Jegoriewsk w obwodzie moskiewskim), które zainwestowały w Rosji kilkadziesiąt milionów dolarów, Pfeleiderer Grajewo (płyty wiórowe) i Forte (wybudowało fabrykę mebli k. Moskwy), Hanplast (tworzywa sztuczne), Atlas i Paradyż (materiały budowlane), oraz firmy przetwórstwa rolno-spożywczego, np. producent soków Hoop. Nowoczesne technologie informatyczne w Rosji wprowadza polski ComputerLand. Do ekspansji na rynek wschodni przygotowuje się wiele firm (Kross – producent rowerów utworzył spółkę, która zamierza montować rowery w okolicach Moskwy), działających w branży spożywczej, informatycznej, materiałów budowlanych (Koło, Cersanit), produktów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Por. „Gazeta Prawna” nr 95 (1460) z 17.05.2005.

powstało w Republice Federalnej Niemiec<sup>65</sup>, Austrii<sup>66</sup> i Francji<sup>67</sup>, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii i Irlandii<sup>68</sup>.

## 10.6. Rachunek inwestycji zagranicznych

Inwestycje zagraniczne wpływają na restrukturyzację gospodarki, efektywność produkcji, bilans handlowy i płatniczy. Obiektywny rachunek ekonomiczny musi uwzględniać wszystkie uwarunkowania ekonomiczne, społeczne i polityczne związane z napływem do kraju kapitału zagranicznego.

Napływ inwestycji zagranicznych był jednym z podstawowych czynników zwiększających konkurencyjność gospodarki i możliwości eksportowe wielu krajów. Obiektywny rachunek zysków i strat musi uwzględniać różne prawne, społeczne, ekonomiczne i polityczne uwarunkowania, wynikające z zagranicznych inwestycji przede wszystkim bezpośrednich. Kraje Europy Środkowej muszą się jednak liczyć z różnego rodzaju działaniami konkurentów na rynku inwestycji zagranicznych.

W dyskusji nad inwestycjami zagranicznymi podnosi się także negatywne skutki napływu kapitału zagranicznego, takie jak:

- 1) dążenie do maksymalizacji zysków w kraju przyjmującym,
- 2) ograniczenie suwerenności i kontrola gospodarki kraju inwestowania,
- 3) narzucenie własnego modelu gospodarowania,
- 4) zagrożenie dla początkujących gałęzi kraju przyjmującego kapitał,
- 5) możliwość powstania deficytu bilansu płatniczego przez transfer zysków i transfer kapitału na rzecz jednostki macierzystej,
- 6) stosowanie tak zwanych międzynarodowych cen transferowych (*international transfer pricing* – przemieszczanie zysków między krajami, zawyżanie/zaniżanie cen, zawyżanie/zaniżanie odsetek, należności licencyjnych itp.),
- 7) sprowadzanie przestarzałych technologii i niebezpiecznej produkcji.

<sup>65</sup> W Niemczech z uwagi na niskie koszty i proste procedury rejestracyjne dużym zainteresowaniem cieszy się prowadzenie działalności w formie jednoosobowej (dominują polscy rzemieślnicy) oraz prowadzenie biznesu w formie spółki z o.o. (Gesellschaft mit beschränkter Haftung – GmbH), której założenie wymaga wniesienia kapitału zakładowego przynajmniej w wysokości 25 tys. euro.

<sup>66</sup> W Austrii polscy rzemieślnicy także rejestrują swoją działalność (procedura jest prosta, możliwe jest zarejestrowanie działalności za pośrednictwem Internetu). Założenie spółki z o.o. w Austrii wymaga wniesienia kapitału w wysokości nie mniejszej niż 35 tys. euro.

<sup>67</sup> Poczynając od 2004 r., kapitał zakładowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (société à responsabilité limitée – SARL), wynosić może 1 (jedno) euro.

<sup>68</sup> *Z kapitałem za granicę*, „Gazeta Prawna” nr 88 (1453) z 6–8.05.2005.

Tabela 10.9. Rachunek korzyści i zagrożeń, wynikających z inwestycji zagranicznych

Wyszczególnienie	Korzyści	Zagrożenia
<b>Restrukturyzacja gospodarki</b>	Przekształcenie własnościowe i możliwość restrukturyzacji gospodarki. Demonopolizacja gospodarki, stworzenie możliwości konkurencji. Znaczna część spółek kapitałowych to spółki z udziałem zagranicznym	Kapitał zagraniczny zainteresowany jest przede wszystkim dziedzinami o najwyższej rentowności i efektywności gospodarowania. Praktycznie inwestycje zagraniczne nie występują w dziedzinach niezbędnych do funkcjonowania gospodarki. Sprzedaż przedsiębiorstw inwestorom zagranicznym to jest akt jednorazowy. Zaleganie z wywiązywaniem się z zobowiązań wobec Skarbu Państwa
<b>Dziedziny inwestowania</b>	Kapitał napływa do dziedzin charakteryzujących się wysoką rentownością produkcji i sprzedaży obecnie i w przyszłości	Struktura branżowa inwestycji nie pokrywa się z potrzebami krajowymi. Zagrożenie dla początkujących gałęzi kraju przyjmującego kapitał. Zmonopolizowanie niektórych dziedzin wytwarzania przez kapitał obcy
<b>Kapitał</b>	Złagodzenie deficytu krajowego kapitału, możliwość zastrzyku finansowego dla przedsiębiorstw krajowych. Wejście na rynek krajowy dużego, liczącego się w branży inwestora powoduje wejście wielu drobniejszych inwestorów powiązanych kapitałowo, kooperacyjnie z inwestorem głównym, „efekt kuli śniegowej”	Wielkość i struktura napływającego kapitału nie pokrywa istniejącego zapotrzebowania. Napływ środków nie pokrywa zapotrzebowania na kapitał inwestycyjny. Wejście dużego inwestora do danej branży stanowi zagrożenie dla egzystencji producenta krajowego i firm z nim kooperujących
<b>Zatrudnienie</b>	Wykorzystanie wolnej siły roboczej. Tworzenie nowych miejsc pracy, utrzymanie istniejących stanowisk. Wzrost kwalifikacji pracowników. Możliwość awansu i zatrudnienia w centrali firmy zagranicznej	Struktura zapotrzebowania na siłę roboczą jest bardzo często rozbieżna ze strukturą podaży. Zarządy firm, kadra o wysokich kwalifikacjach zawodowych sprowadzana jest z zagranicy, na rynku poszukiwana jest tania siła robocza. Konflikty na tle narodowościowym
<b>Kwalifikacje pracowników</b>	Firmy zagraniczne tworzą centra szkoleniowe dla kadry zarządzającej i pracowników, wnoszą	Wysokie wymagania odnośnie do kwalifikacji, znajomości języków nie znajdują właściwej rekompensaty w formie

Wyszczególnienie	Korzyści	Zagrożenia
	know how w dziedzinie podnoszenia kwalifikacji pracowniczych	plac. Obowiązek podnoszenia kwalifikacji wyłącznie na swój koszt
<b>Inwestycje</b>	Wzrost nakładów inwestycyjnych, poprawa infrastruktury produkcyjnej	Struktura inwestycji może być niezgodna z oczekiwaniami. Bardzo często zagraniczny inwestor ogranicza się do budowy montowni, sprowadzania z zagranicy wysokoprzetworzonych kompletnych zespołów i elementów produkcyjnych
<b>Struktura inwestycji</b>	Kapitał zagraniczny umożliwia modernizację istniejących i stworzenie nowych dziedzin gospodarowania	W pierwszej kolejności w wielu regionach kraju weszły firmy hurtowe, sieci hipermarketów, co doprowadziło do upadku wiele małych i średnich firm handlowych, hurtowni, itp.
<b>Lokalizacja inwestycji</b>	Przyspieszenie rozwoju regionu atrakcyjnego dla inwestora zagranicznego. Koncentracja inwestycji w regionach zurbanizowanych, posiadających odpowiednią infrastrukturę i otoczenie biznesowe	Pogłębianie się dysproporcji pomiędzy województwami takimi, jak mazowieckie, wielkopolskie, śląskie, dolnośląskie, małopolskie z jednej strony, a podlaskim, świętokrzyskim, lubelskim, podkarpackim, warmińsko-mazurskim z drugiej
<b>Podatki</b>	Wzrost produkcji wynikający z inwestycji pociąga za sobą wzrost wpływów z podatków centralnych i lokalnych	Wiele firm prowadzi strategię unikania płacenia podatków dochodowych poprzez przerzucanie kosztów między krajami, transfer zysków za granicę stosowanie „międzynarodowych cen transferowych [ <i>international transfer pricing</i> ], przemieszczanie zysków między krajami, zawyżanie/zaniżanie cen, zawyżanie/zaniżanie odsetek, należności licencyjnych itp.
<b>Zysk</b>	Wzrost rentowności produkcji i sprzedaży	Transfer zysku za granicę, w tym wprowadzenie opłat za markę, innowacyjność, doświadczenie rynkowe, technologię, dążenie do maksymalizacji zysków w kraju przyjmującym
<b>Wydajność pracy</b>	Wzrost przeciętnej wydajności pracy	Możliwość zwolnień pracowników, wzrost stopy bezrobocia
<b>Produkcja</b>	Wzrost wielkości produkcji, możliwość przyspieszenia tempa wzrostu PKB	Rozwój produkcji uciążliwej dla środowiska. Przenoszenie do kraju przestarzałych gałęzi i branż, sprowadzanie przestarzałych technologii i niebezpiecznej produkcji

Wyszczególnienie	Korzyści	Zagrożenia
<b>Postęp techniczny</b>	Transfer nowoczesnej technologii do restrukturyzowanych lub budowanych przez inwestorów zagranicznych zakładów produkcyjnych	Upadek krajowych biur konstrukcyjnych, ośrodków naukowo-badawczych, ośrodków wdrożeniowych itp.
<b>Struktura produkcji</b>	Struktura produkcji dostosowana do popytu krajowego	Rozwijanie produkcji wyłącznie na rynek krajowy
<b>Metody gospodarowania</b>	Wprowadzenie marketingowych metod gospodarowania	Mechaniczne przenoszenie wzorców zarządzania, często nieodpowiednich do polskich realiów, narzucenie własnego modelu gospodarowania
<b>Technologia produkcji</b>	Wprowadzenie nowych rozwiązań technologicznych. Nowoczesne technologie produkcji dostępne są w zasadzie tylko w krajach rozwiniętych gospodarczo. <i>Gros</i> światowego obrotu technologicznego dokonuje się między firmami krajów rozwiniętych	Przenoszenie prostych procesów technologicznych
<b>Usługi</b>	Inwestorzy zagraniczni wprowadzili na rynku wiele nowych rodzajów usług, np. wypożyczalnie samochodów, usługi kurierskie	Wejście na rynek silnych kapitałowo firm usługowych spowodowało upadek wielu krajowych firm świadczących usługi dla ludności
<b>Kierunki sprzedaży</b>	Rozszerzenie oferty rynkowej, wzrost satysfakcji konsumenta z szerokiej „kolorowej” oferty rynkowej, sprzedaż na rynki eksportowe	Produkcja kierowana wyłącznie na rynek krajowy, nowość na rynku to kolorowe opakowanie produktu niskiej jakości, agresywna reklama, kłopoty krajowych producentów niemających możliwości konkurencji na rynku
<b>Rynki zbytu</b>	Udostępnienie przez inwestora własnego rynku zbytu, wprowadzenie polskiego produktu na rynek zagraniczny	Sprzedaż własnej produkcji na polskim rynku, skorzystanie z doświadczeń i sieci zbytu krajowego partnera jest często głównym motywem wejścia inwestora zagranicznego
<b>Eksport</b>	Unowocześnienie produkcji stwarza możliwość wejścia na nowe rynki zbytu. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego posiadają większą skłonność do eksportu niż firmy tylko z kapitałem krajowym	Znaczna część firm zagranicznych nastawiona jest jedynie na sprzedaż na rynku krajowym. Wiele firm preferuje sprzedaż na rynku krajowym

Wyszczególnienie	Korzyści	Zagrożenia
<b>Import</b>	Wzrost importu inwestycyjnego na potrzeby modernizowanych przedsiębiorstw	W imporcie firm zagranicznych dominuje import zaopatrzeniowy, import gotowych elementów do montażu. Import z przeznaczeniem na potrzeby rynku krajowego
<b>Bilans handlowy i płatniczy</b>	Modernizacja gospodarki powinna umożliwić poprawę <i>terms of trade</i> , a poprzez rozwój nowoczesnego eksportu umożliwić poprawę bilansu handlowego i płatniczego	Firmy zagraniczne znacznie więcej importują niż eksportują, w efekcie prowadzi to do pogorszenia sytuacji płatniczej kraju. Możliwość powstania deficytu bilansu płatniczego poprzez transfer zysków i transfer kapitału na rzecz jednostki macierzystej. Znaczna część ujemnego salda bilansu płatniczego powstaje w rezultacie ujemnego salda bilansu handlowego w znacznym stopniu generowanego przez spółki z udziałem zagranicznym
<b>Integracja z UE</b>	Przyspieszenie procesu dostosowania gospodarki do standardów unijnych, adaptacja rozwiązań organizacyjnych i prawnych stosowanych w krajach, z których pochodzi kapitał zagraniczny	Tworzenie warunków korzystniejszych dla firm, instytucji, kapitału i osób pochodzących z krajów UE niż dla osób prawnych i fizycznych mieszkających w kraju
<b>Środowisko lokalne</b>	Szybki rozwój regionów, w których kapitał zagraniczny zainwestował znaczne środki (Kobierzyce, Gmina Centrum), wspieranie inicjatyw lokalnych, budowa obiektów sportowych	Wymuszanie na społecznościach lokalnych specjalnego traktowania, np. zwolnień z opłat lokalnych, nieodpłatnego udostępniania działek, budowy dróg i infrastruktury technicznej dla potrzeb inwestora, który warunkuje wejście kapitałowe spełnieniem na jego rzecz wielu czynności
<b>Gospodarka</b>	Wzrost konkurencyjności z uwagi na unowocześnienie produkcji	Utrata narodowego charakteru gospodarki, ograniczenie suwerenności, możliwość kontroli gospodarki kraju inwestowania w przypadku zdominowania przez kapitał zagraniczny sektorów strategicznych

Źródło: opracowanie własne.

Wieloletnie polskie doświadczenia pozwalają na stwierdzenie, że inwestycje zagraniczne przyczyniły się do:

- 1) poprawy konkurencyjności gospodarki, złagodzenia niedoboru kapitałów rodzimych, dopływu nowoczesnej techniki, technologii i organizacji produkcji, modernizacji infrastruktury produkcyjnej,
- 2) wzrostu wolumenu eksportu i importu i stopnia internacjonalizacji gospodarki,
- 3) restrukturyzacji i demonopolizacji gospodarki, transferu nowoczesnej technologii do restrukturyzowanych lub budowanych przez inwestorów zagranicznych zakładów produkcyjnych i lepszego, efektywniejszego wykorzystania wolnej siły roboczej, stworzenia nowych miejsc pracy, wzrostu kwalifikacji pracowników, wzrostu przeciętnej wydajności pracy.

Nie wolno jednak zapominać o niektórych towarzyszących inwestycjom zagranicznym negatywnych zjawiskach, takich jak na przykład: transfer zysków za granicę, presja na import, brak skłonności do wprowadzenia postępu naukowo-technicznego, niewywiązywanie się z zobowiązań, możliwość powstawania konfliktów na tle religijnym, kulturowym, narodowościowym, stosowanie „międzynarodowych cen transferowych (*international transfer pricing*), rozwój produkcji uciążliwej dla środowiska, domaganie się przez duże koncerny międzynarodowe specjalnych warunków ekonomicznych, politycznych itp.



## Rozdział 11

# Business Process Offshoring (BPO)

### 11.1. Pojęcie i istota BPO

Klasyczny model procesu internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa polegający na stopniowym rozszerzaniu prowadzonej działalności gospodarczej, najpierw poprzez rozszerzanie rynków zbytu (od rynku lokalnego poprzez rynek krajowy do rynku międzynarodowego, globalnego), następnie dywersyfikacji produkcji w kraju, eksport, tworzenie filii za granicą, przejmowanie lub budowa nowych firm za granicą, w ostatnich dekadach XX wieku został zmodyfikowany. Koncerny globalne, przedsiębiorstwa działające w skali międzynarodowej poszukują coraz nowszych rozwiązań organizacyjnych, których celem jest minimalizacji kosztów w skali globalnej, wykorzystanie efektu skali, optymalne wykorzystanie lokalnych, narodowych zasobów czynników produkcji.

Inwestycje portfelowe, rozumiane jako forma krótko- lub długoterminowej lokaty kapitału za granicą, polegającej między innymi na zakupie obligacji rządowych lub komunalnych innych krajów, zakupie akcji lub udziałów, obligacji zagranicznych przedsiębiorstwa, podejmowane są przede wszystkim z myślą o wyeliminowaniu lub minimalizacji ryzyka inwestycyjnego, zdywersyfikowaniu portfela posiadanych aktywów. Często motywem bywa także możliwość uzyskania wyższych niż w swoim kraju, odsetek, dochodów, dywidend itp. Głównymi podmiotami rynku inwestycji portfelowych są firmy i instytucje ubezpieczeniowe, fundusze powiernicze, emerytalne itp. Cechą charakterystyczną inwestycji portfelowych jest wysoki poziom płynności posiadanych aktywów, możliwość działań spekulacyjnych, szybki odpływ kapitału z określonego rynku w przypadku pogorszenia koniunktury, ale także brak wpływu (lub minimalny wpływ), inwestora na zarządzanie i kontrolę firmy, w którą zainwestował własne środki.

Formą długotrwałej lokaty kapitału za granicą umożliwiającą kontrolę nad określonym przedsiębiorstwem stały się bezpośrednie inwestycje zagraniczne rozumiane

*sensu largo* jako filie, oddziały przedsiębiorstwa za granicą, udziały w zagranicznych przedsiębiorstwach w wysokości pozwalającej na zarządzanie i kontrolę działalności lub *sensu stricto* jako zakup lub budowę nowego przedsiębiorstwa za granicą. Nabycie udziału w istniejącej firmie za granicą, założenie nowej filii lub oddziału zagranicznego, nabycie majątku nieruchomego za granicą traktowane jest jako bezpośrednia inwestycja zagraniczna, jeśli inwestor ma wpływ na zarządzanie i posiada wymagane gwarancje własności zainwestowanego kapitału<sup>1</sup>. Znaczną część bezpośrednich inwestycji zagranicznych stanowi przepływ czynników produkcji dokonywany przez międzynarodowe korporacje gospodarcze. Korporacje inwestują za granicą swoje aktywa w taki sposób, aby zachowując prawo własności mieć wpływ na zarządzanie aktywami. Przepływ aktywów w ramach korporacji – w tym czynników produkcji, wiedzy technicznej, technologicznej, menedżerskiej, marketingowej – dokonywany jest w cenach, których poziom i struktura ma zapewnić uzyskanie określonych korzyści danej korporacji. Niekiedy przepływ aktywów w ramach korporacji międzynarodowej dokonywany jest w tak zwanych cenach transferowych (*transfer prices*), za których pośrednictwem realizowana jest strategia i cele danej korporacji<sup>2</sup>.

Według szacunków, 65–70% światowego handlu to transakcje zawarte między spółkami należącymi do międzynarodowych korporacji i z tego względu kwestia cen transferowych jest jednym z ważniejszych problemów ekonomiczno-finansowych, fiskalnych w krajach rozwiniętych gospodarczo. Korporacje międzynarodowe za pośrednictwem cen transferowych realizują między innymi takie cele, jak: wykazywanie dochodu w krajach o najniższych podatkach dochodowych, lokowanie pro-

<sup>1</sup> Zob. K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, Kraków 2003, s. 229 i n.

<sup>2</sup> Mechanizm cen transferowych polega na manipulowaniu cenami i kosztami: zaniżaniu/zawyżaniu cen eksportowych, zaniżaniu/zawyżaniu cen importowanych materiałów, surowców komponentów do produkcji, obciążaniu podmiotów powiązanych kosztami opłat licencyjnych lub opłat za know-how czy kosztami pośrednictwa, nakładaniu na podmioty powiązane dodatkowych opłat za usługi marketingowe lub promocję wyrobu względnie za badania lub prace wdrożeniowe prowadzone często w innym kraju, a które często nie mają żadnego wpływu na działalność danego podmiotu. Przypadki cen transferowych wystąpiły także w praktyce polskiej w formie: opłat licencyjnych płaconych przez polską filię na rzecz zagranicznej firmy macierzystej, opłat licencyjnych za korzystanie z technologii i know-how, umów o świadczenie różnego rodzaju usług przez powiązane firmy, przekazania na rzecz inwestora zagranicznego atrakcyjnych aktywów firmy (znaku firmowego, marki popularnej w kraju), zawyżenie wartości akcji sprzedawanych przez polską spółkę-córkę zagranicznej spółce-matce, wywożenia towaru do magazynu zlokalizowanego za granicą i dopiero tam realizowania sprzedaży, nakładania wysokich opłat lub odsetek od kredytu udzielonego polskiej filii w ramach koncernu przez filię/oddział działający w innym kraju, itp.

dukcji za granicą w celu ominięcia barier handlowych, taryfowych, podatkowych, tworzenie za granicą oddziałów zgodnie z koncepcją *subsidiary economy*.

W ostatniej dekadzie XX wieku powstało wiele klastrów będących skupiskiem współdziałających, kooperujących ale także często konkurujących ze sobą firm, działających w tych samych lub zbliżonych sektorach gospodarki.

Klasy, które powstały w krajach OECD działają przede wszystkim w takich dziedzinach jak: technologie informatyczne, elektronika, biotechnologie, medycyna, produkcja żywności, transport, nośniki komunikacji itp. Koncepcja klastru Technopolis Łódź przewiduje zatrudnienie w Łodzi licznej, młodej kadry informatyków oraz utworzenie na Uniwersytecie Łódzkim, przy współpracy z University of Texas w Austin, akceleratora technologicznego. Koncepcja ośrodka łódzkiego opracowana została przez amerykańskie konsorcjum Accenture and Bridgings zajmujące się zarządzaniem systemami komputerowymi, doradztwem finansowo-księgowym i restrukturyzacją przedsiębiorstw, w ramach programu ofsetowego firmy Lockheed Martin<sup>3</sup>.

Parki przemysłowe i technologiczne w Polsce także tworzone są z myślą o wykorzystaniu i przepływie wiedzy, *know-how*, technologii pomiędzy uczelniami, instytutami naukowo-badawczymi a przedsiębiorstwami. W polskich parkach przemysłowych w przeciwieństwie do stref uprzywilejowanych ekonomicznie nie ma ulg w podatku dochodowym, podmioty działające w parku mogą liczyć na ulgi w opłatach lokalnych nakładanych i pobieranych przez gminy. Wśród 46 parków przemysłowych i technologicznych działających (w połowie 2006) w Polsce, największymi są parki, w których zainwestowały lub zamierzają inwestować firmy zagraniczne.

O ile w XX wieku wśród bezpośrednich inwestycji zagranicznych, inwestycje produkcyjne odgrywały istotną rolę, o tyle w obecnej dekadzie coraz większego znaczenia zaczynają nabierać inwestycje w szeroko rozumianych usługach, w tym usługach typu Business Process Offshoring (BPO).

Business Process Offshoring polega na wydzieleniu i przenoszeniu nieprodukcyjnych funkcji firm za granicę. Koncepcja BPO powstała w USA, kiedy to wiele amerykańskich przedsiębiorstw zaczęło umieszczać swoje telecentra w Indiach z uwagi na niskie koszty pracy i znajomość angielskiego<sup>4</sup>. W 2005 roku, tworząc właściwy klimat, system motywacji finansowej<sup>5</sup>, gwarantując dofinansowanie do każdego nowego miejsca pracy dla osoby z wyższym wykształceniem, Polska stała

<sup>3</sup> *Przetarg na samolot. Amerykanie zapowiadają powstanie Technopolis Łódź*, „Rzeczpospolita” nr 289 (6366) z 12.12.2002.

<sup>4</sup> Por. „Gazeta Prawna” nr 63 (1428) z 31.03.2005.

<sup>5</sup> Pomoc finansowa może wynieść nawet 5 tys. euro na utworzenie jednego miejsca pracy dla osoby z wyższym wykształceniem.

się jednym z najatrakcyjniejszych na świecie partnerów dla firm<sup>6</sup> zamierzających uruchomić oddział offshoringowy za granicą<sup>7</sup>. Firmy zagraniczne działające w polskich strefach specjalnych, świadczące usługi w dziedzinie rachunkowości, kontroli ksiąg podatkowych, usług finansowo-księgowych, usług telefonicznych, telemarketingowych itp., uzyskały prawo do korzystania ulg i preferencji podatkowych<sup>8</sup>. Usługi BPO świadczone są w różnych formach organizacyjnych:

- 1) **DPC** (*data processing centers*) – ośrodki świadczące usługi finansowo-księgowe, informacyjne, informatyczne za pośrednictwem internetu, typu fakturowanie, udzielanie informacji, kontakty z partnerami itp., powstające z reguły w pobliżu ośrodków akademickich kształcących specjalistów z zakresu finansów, księgowości, informatyki, języków obcych, prawa itp.,
- 2) **KC** (*knowledge centers*) – ośrodki świadczące usługi zaawansowane technologicznie, wykorzystujące specjalistów z różnych dziedzin wiedzy, powstające w pobliżu uniwersytetów lub uczelni technicznych kształcących specjalistów w dziedzinach nowoczesnych technologii, typu biotechnologie, nanotechnologie, dziedziny informatyczne itp.,
- 3) **R&D** (*research and development*) – ośrodki badawczo-rozwojowe wykorzystujące potencjał naukowo-dosлідczalny ośrodka naukowego danego regionu lub kraju, które z reguły powstają w pobliżu dużych, renomowanych ośrodków akademickich.

W dziedzinie usług realizowanych w zakresie konsultingu prawnego i ekonomicznego, prowadzenia ksiąg handlowych i obrachunkowych, rozliczeń finansowo-księgowych, zarządzania należnościami i zobowiązaniami, w zakresie technologii informatycznych, zarządzania kadrą, zarządzania zamówieniami, windykacją należności, istotną rolę odgrywają wyspecjalizowane, często z kapitałem zagranicznym, firmy offshoringowe, świadczące powyższe usługi na dużych programach komputerowych, przy zastosowaniu nowoczesnych urządzeń informatycznych.

Prowadzenie księgowości poza siedzibą firmy macierzystej, często także za granicą kraju, odbywa się na podstawie odpowiedniej umowy o świadczeniu usług offshoringowych lub outsourcingowych. Umowa określa standardy prowadzenia księgowości, tryb i warunki rozstrzygania sporów, odpowiedzialność stron za po-

<sup>6</sup> Według raportu Economist Intelligence Unit, sporządzonego na podstawie ankiet 500 korporacji i firm z całego świata, A. Wodniak, *Pogoń za inwestorami*, „Gazeta Prawna” nr 116 (1481) z 16.06.2005.

<sup>7</sup> W 2005 r. Polska była na 5. miejscu na świecie pod względem atrakcyjności dla offshoringu, po Indiach, Chinach, Czechach, Singapurze, por. „Gazeta Prawna” nr 163 (1528) z 23.08.2005.

<sup>8</sup> Prawo do tego typu przywilejów określone zostało w rozporządzeniach dotyczących poszczególnych stref, które ukazały się w „Dzienniku Ustaw” z 22 lutego 2005 r., Dz. U. z 2005 r., nr 32, poz. 268–278, także „Gazeta Prawna” nr 47 (1412) z 8.03.2005.

prawność rachunkową prowadzonych ksiąg handlowych, odpowiedzialność za popełnione podczas księgowania błędy merytoryczne, rachunkowe oraz tryb i warunki rozliczeń rachunkowo-fiskalnych wobec urzędów podatkowych kraju, w którym ma siedzibę podatnik oraz relacje i odpowiedzialność firmy outsourcingowej wobec jej rodzimych, krajowych urzędów i instytucji finansowo-podatkowych.

Jednym z podstawowych problemów, które muszą być uregulowane w umowie offshoringowej jest bezpieczeństwo przekazywanych za pośrednictwem mediów elektronicznych, sieci internetowych danych firmy przekazywanych do za księgowania oraz gwarancje zachowania tajemnicy handlowej firmy, zabezpieczenie się przed ryzykiem ujawnienia informacji mających strategiczne znaczenie dla funkcjonowania firmy, takich jak na przykład: ceny, klauzule kontraktowe, oferty, kontrakty, partnerzy handlowi, zamierzenia inwestycyjne, marketingowo-promocyjne, przyjęte strategie rozwojowe itp.

### 11.2. BPO w Polsce

W 2006 roku outsourcing (rozumiany jako zlecenie na zewnątrz, ale w ramach kraju, niektórych usług) w Polsce rozwijał się przede wszystkim w takich dziedzinach jak: logistyka, informatyka, księgowość, ale także zarządzanie należnościami, które polega na zleceniu wyspecjalizowanej firmie monitorowania, kontroli i egzekwowania należności. W praktyce wyspecjalizowana firma prowadzi konta rozliczeniowe odbiorców, księgowanie wystawianych faktur, księgowanie wpływających należności, monitorowanie należności, informowanie partnera o zbliżającym się terminie zapłaty itp., a w przypadku zaległości prowadzenie procesu windykacji przedsądowej i sądowej<sup>9</sup>.

Zaletą przekazania zarządzania należnościami wyspecjalizowanej firmie jest przede wszystkim oszczędność na kosztach pracy w firmie, gdyż rezygnuje się z zatrudniania na stałe pracowników i sprzętu związanego z procesem zarządzania należnościami, wyspecjalizowanej firmie płacąc tylko za wykonaną usługę.

Współczesny outsourcing polega na zlecaniu zewnętrznej, niezależnej firmie nie tylko usług finansowo-księgowych, lecz także usług informatycznych, spedycyjnych, logistycznych itp. W tworzonych w naszym kraju zagranicznych ośrodkach offshoringowych znajdują zatrudnienie przede wszystkim pracownicy z wyższym wykształceniem ekonomicznym, finansowym, księgowym, informatycznym, prawnym, ale także studenci kierunków ekonomiczno-finansowych i informatycznych znający biegle przynajmniej jeden język obcy.

<sup>9</sup> *Outsourcing finansowy ułatwia zarządzanie należnościami*, „Gazeta Prawna” z 26.09.2006.

Tabela 11.1. Firmy świadczące w Polsce usługi BPO

Miejscowość	Firma i przedmiot działalności
Bielsko-Biała	1. Fiat – obsługa zaplecza firmy 2. Cartyle Group and Finmeccanica – R&D silniki lotnicze
Bydgoszcz	1. Centrum badawcze i finansowo-księgowe Lucent Technologies 2. Atos Origin – usługi księgowe
Częstochowa	1. TRW Automotive – centrum badawcze
Dąbrowa Górnica	1. DHL Logistic – usługi logistyczne
Elbląg	1. Centrum księgowo-finansowe Alstom Elbląg
Gdańsk	1. Acxiom – amerykańska firma świadcząca usługi informatyczne (wyspecjalizowana w dostarczaniu i zarządzaniu informacjami o klientach), zatrudni docelowo w oddziale w Gdańsku 500 informatyków 2. Centrum badawcze Intel Gdańsk 3. First Data – biuro oferujące klientom usługi takie, jak rozliczanie transakcji, programy lojalnościowe, administrowanie siecią bankomatów 4. Kainos – irlandzka firma konsultingowa IT postanowiła otworzyć swoje pierwsze biuro w Gdańsku 5. Lufthansa Systems 6. ZenSar Technology – utworzy siedzibę oddziału na Europę Środkowo-Wschodnią, ma zatrudnić docelowo do tysiąca osób, tworzy oprogramowanie i systemy dla koncernów, m.in. IBM i Microsoft
Katowice	1. Alister – usługi outsourcingowe 2. FK Partner – usługi outsourcingowe 3. Sysinfo (Mikołów) – usługi outsourcingowe
Kraków	1. ABB – centrum badawcze firmy 2. AFS – usługi księgowe 3. Ahold Back Office Services – centrum księgowo-finansowe 4. American Management System Kraków 5. Capgemini Ernst&Young – Europejskie Centrum Usług IT Outsourcingu 6. Communication Factory – usługi księgowe 7. Delphi Automotive Systems Kraków – R&D nowe technologie 8. Exult – obsługa kadr, centrum finansowo-księgowe 9. Electrolux – centrum finansowo-księgowe 10. Fortis Bank – centrum rozliczeniowe 11. Google – centrum badawczo-rozwojowe 12. Hewitt – centrum księgowo-finansowe 13. IBM Centrum Badawczo-Rozwojowe w Krakowie – Laboratorium Oprogramowania IBM Tivoli spółki IBM Kraków: projektowanie, wdrażanie i wspieranie oprogramowania do zarządzania dużymi projektami informatycznymi, outsourcing usług księgowych i finansowych; zatrudnia ponad 1,1 tys. osób, usługi świadczone są dla klientów z ok. 20 krajów w ponad 30 językach 14. Indesit – usługi księgowe 15. KPMG – obsługa kadr, usługi outsourcingu 16. Lufthansa – centrum księgowo-finansowe, europejskie centrum księgowości

Miejscowość	Firma i przedmiot działalności
	17. Motorola Kraków – centrum badań i rozwoju 18. RR Donnelley – usługi księgowe 19. Philips Morris – centrum finansowo-księgowe 20. Pliva – centrum badań i rozwoju, nakłady 21. Sabre – ośrodek badawczo-rozwojowy 22. Shell – centrum finansowo-księgowe koncernu Shell, świadczy usługi w zakresie finansów, księgowości, zarządzania kadrami dla oddziałów Royal Dutch Shell w Europie, zatrudnia ok. 700 osób, w tym ponad 2/3 osób świadczących usługi księgowe 23. State Street Corporation – amerykańska firma wyspecjalizowana w usługach finansowych, zamierza zatrudnić około tys. pracowników 24. Tata Consultancy Services (centrum outsourcingu)
Lublin	1. France Telecom – usługi księgowe
Łódź	1. Accenture Łódź – księgowość, płace, podatki, dział prawny 2. Alstom Łódź – usługi informatyczne 3. Bayer – centrum księgowości i finansów 4. Citigroup Łódź – księgowość, płace, podatki 5. Ericpol Telecom – usługi informatyczne 6. EMCC Software – usługi informatyczne dla użytkowników telefonii komórkowej 7. Hewlett-Packard – usługi informatyczne 8. Infosys BPO (indyjska firma, przejęła obsługę Philipsa po likwidacji Philips Łódź) – centrum księgowości i finansów na Europie, zatrudnia 80 tys. osób na całym świecie 9. General Electric – centrum księgowości i finansów na Europie 10. Indesit – centrum księgowości 11. Microsoft – centrum innowacji, w którym ma powstawać oprogramowanie dla administracji 12. M-link – utrzymanie systemów komputerowych 13. Mobica – usługi informatyczne dla sieci i operatorów komórkowych 14. Peer2Peer – brytyjska firma informatyczna wyspecjalizowana w oprogramowaniu dla banków, domów maklerskich, instytucji ubezpieczeniowych itp.
Mława	1. LG Electronics
Nadaryn	1. Volvo-Centrum – wzorcowa stacja serwisowa samochodów ciężarowych
Olsztyn	1. Citibank – obsługa transakcji
Poznań	1. Arvato Services – usługi finansowo-księgowe 2. Carlsberg – centrum usług finansowych, obsługa finansowo-księgowa polskich spółek firmy 3. GlaxoSmithKline – centrum badawcze oraz centrum informatyczne dla Europy, usługi finansowo-księgowe 4. HLB Frackowiak i Wspólnicy – usługi outsourcingowe 5. KPMG – zasoby ludzkie 6. Microsoft – ośrodek zajmujący się poprawą bezpieczeństwa produktów Microsoftu

Miejscowość	Firma i przedmiot działalności
Radomsko	1. Jysk – centrum logistyczne
Rzeszów	1. Pratt&Whitney – R&D – silniki lotnicze
Warszawa	1. ABN Amro – obsługa zaplecza firmy 2. Accenture (Piaseczno i Warszawa) – usługi outsourcingowe 3. Avon – usługi księgowe 4. Citigroup Warszawa – obsługa transakcji 5. Contract Administration – usługi outsourcingowe 6. CTM Teleperformance – usługi księgowe 7. Dimar – usługi księgowe 8. Ernst&Young – usługi outsourcingowe 9. First Data – biuro oferujące klientom usługi takie, jak rozliczanie transakcji, programy lojalnościowe, administrowanie siecią bankomatów 10. FK Partner – usługi outsourcingowe 11. FPA Group – usługi outsourcingowe 12. General Electric Aircraft Engines – centrum badawcze, Centrum Projektowe Silników Lotniczych 13. Hewlett-Packard – usługi księgowe 14. IBM – centrum badawcze i centrum usług informatycznych 15. Pricewaterhouse Coopers – usługi outsourcingowe 16. Oracle – centrum badawcze software R&D 17. Roedl&Partner – usługi outsourcingowe 18. Samsung – centrum badawczo-rozwojowe 19. SAS – centrum badawcze 20. Sitel – usługi księgowe 21. Tchibo – usługi księgowo-finansowe 22. Thompson – księgowość 23. TNT Express – usługi księgowe 24. Transcom – usługi księgowe
Wrocław	1. Capgemini – centrum usług badawczych 2. Hewlett-Packard – centrum usług księgowo-finansowych (obsługi biznesowej). HP w 2005 r. utworzył we Wrocławiu Global Business Center. Centrum powoła oddziały zarządzania kadrami koncernu, centrum tworzenia strategii marketingowych (zwiększenie zatrudnienia z 1,2 do 2,2 tys. osób, głównie absolwentów szkół wyższych i wybitnych specjalistów z zakresu finansów, rachunkowości, marketingu, zarządzania) 3. Google – centrum usługowe 4. Remy – centrum usług badawczych firmy 5. Siemens – centrum oprogramowania 6. Volvo – centrum obsługi finansowo-księgowej i rozwoju technologii informatycznych 7. QAD – usługi księgowe 8. Wipro – hinduski koncern, utworzy centrum badawczo-rozwojowe zatrudniające ok. 200 informatyków
Zielona Góra	1. ADB – usługi finansowo-księgowe dla firmy ADB

Źródło: opracowanie własne.



Dane zawarte w tabeli 11.1 wskazują, że w 19 polskich miastach ulokowały swoje ośrodki usługowe różnego rodzaju firmy, przede wszystkim koncerny międzynarodowe, a pięć polskich miast: Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa i Wrocław – stało się dużymi ośrodkami offshoringowymi. W Krakowie i Warszawie powstały ośrodki świadczące usługi outsourcingu, usługi księgowe, centra badawczo-rozwojowe, centra informatyczne obsługujące przede wszystkim firmy mające siedzibę za granicami Polski<sup>10</sup>.

Według badań przeprowadzonych pod koniec 2007 roku, w Polsce działa około 200 centrów usługowych, zatrudniających około 18 tysięcy osób, świadczących usługi outsourcingowe głównie dla dużych, ale coraz częściej także i dla małych przedsiębiorstw<sup>11</sup>.

Firma Delphi Polska utworzyła w Krakowie światowe centrum badawczo-rozwojowe zajmujące się układami zawieszania dla samochodów takich marek, jak: PSA, Ford, BMW, Opel, Volkswagen, Renault, DaimlerChrysler. Międzynarodowy koncern Capgemini, który zatrudnia 61 tysięcy pracowników na całym świecie, w Polsce zatrudnił 1500 pracowników w biurach w Warszawie, Krakowie, Katowicach i Wrocławiu<sup>12</sup>. Capgemini i Ernst&Young utworzyły w Krakowie Europejskie Centrum Usług IT i Outsourcingu, które zatrudniać będzie docelowo 1,1 tys. osób.

Firma Google uruchomiła w październiku 2006 roku w Krakowie pierwsze w Europie Środkowo-Wschodniej centrum badawczo-rozwojowe, które docelowo zatrudniać ma kilkuset inżynierów informatyków wyspecjalizowanych w oprogramowaniu. Koncern IBM utworzył w Krakowie Centrum Badawczo-Rozwojowe w Krakowie – Laboratorium Oprogramowania IBM, którego celem jest projektowanie, wdrażanie i wspieranie oprogramowania do zarządzania dużymi projektami informatycznymi oraz outsourcing usług księgowych i finansowych. Umowa o utworzeniu w Krakowie Laboratorium Oprogramowania została przez IBM podpisana z resortem gospodarki 21 września 2005 roku. Laboratorium IBM będzie pierwszym w Europie Środkowo-Wschodniej ośrodkiem zajmującym się rozwojem produktów innowacyjnych IBM, znajdzie w nim zatrudnienie około 300 osób (programistów, menedżerów projektów). Również w krakowskim centrum oprogramowania koncernu Motorola zatrudnionych zostało kilkuset inżynierów pracujących nad oprogramowaniem związanym z infrastrukturą sieci komórkowych

<sup>10</sup> „Rzeczpospolita” nr 150 (7139) z 29.06.2005; „Rzeczpospolita” nr 117 (7106) z 20.05.2005; *Późne profity dla inwestorów*, „Gazeta Prawna” nr 63 (1428) z 31.03.2005; *Dobrzy księgowi pilnie poszukiwani*, „Gazeta Prawna” z 2–4.06.2006.

<sup>11</sup> Por. *Raport Biura DiS*, „Gazeta Wyborcza” z 27.11.2007.

<sup>12</sup> *Outsourcing na miarę*, „Gazeta Prawna” nr 219 (1837) z 10–12.11.2006.

trzeciej generacji oraz systemami cyfrowej łączności radiowej<sup>13</sup>. Na terenie Business Parku w Zabierzowie, wchodzącym w skład krakowskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej powstanie zatrudniające docelowo nawet 800 osób centrum finansowo-księgowe koncernu Shell, świadczące usługi w zakresie finansów, księgowości, zarządzania kadrami dla oddziałów Royal Dutch Shell w całej Europie. W ramach wsparcia koncern otrzyma częściowy zwrot nakładów poniesionych na stworzenie nowych miejsc pracy.

W Warszawie firmy konsultingowe, takie jak Accenture (docelowo zatrudniać ma około 1000 osób), Ernst&Young, Pricewaterhouse Coopers, FK Partner FPA Group, Roedl&Partner oraz kilkanaście mniejszych firm, świadczy usługi outsourcingowe, księgowe, informatyczne. Wiele znanych koncernów międzynarodowych utworzyło w Warszawie ośrodki księgowe (Avon, Citigroup, Hewlett-Packard, Sitel, Tchibo, Thompson, TNT, Transcom), centra badawczo-rozwojowe (General Electric Aircraft Engines, IBM, SAS, Oracle, Samsung (por. tab. 11.1)).

Polskie ośrodki offshoringowe zatrudniają z reguły od kilkudziesięciu do kilkuset pracowników. Według szacunkowych danych, w 2010 roku zatrudnienie w polskich ośrodkach BPO może wynosić nawet 500 tys. osób<sup>14</sup>. Największe światowe firmy outsourcingowe przy wyborze lokalizacji dla swojego ośrodka usługowego za granicą, biorą pod uwagę poziom kształcenia na poziomie akademickim na takich kierunkach, jak: ekonomia, finanse, rachunkowość, informatyka i ekonometria, prawo, języki obce, a także tradycje danego ośrodka akademickiego, możliwości uzyskiwania certyfikatów wymaganych do zawodowego prowadzenia ksiąg rachunkowych, audytu, możliwości zdobycia specjalistycznego wykształcenia, np. komputerowych programów księgowych itp.

Dominująca pozycja Krakowa i Warszawy na polskim rynku usług offshoringowych wynika w dużej mierze z tradycji akademickich obu miast, poziomu kształcenia, liczby studentów kształcących się w obu miastach, poziomu wykształcenia i kwalifikacji zawodowych poszukiwanych przez firmy świadczące usługi offshoringowe, pracowników.

W połowie obecnej dekady w Polsce zaczęły także powstawać firmy offshoringowe wyspecjalizowane w świadczeniu szerokiej gamy usług: logistycznych, kurierskich, spedycyjnych, konfekcjonowania, pakowania, sortowania, magazynowania towarów itp. Centra magazynowe zaczęły powstawać w ośrodkach posiadających odpowiednią infrastrukturę transportową, przede wszystkim wokół takich miast jak: Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Warszawa. Duże koncerny międzynarodowe centra magazynowe lokują przede wszystkim w pobliżu autostrad, dróg szybkiego ruchu, skrzyżowań autostrad.

<sup>13</sup> *Motorola chce inwestować w Krakowie*, „Gazeta Wyborcza” nr 99 (4814) z 29.04.2005.

<sup>14</sup> „Rzeczpospolita” nr 150 (7139) z 29.06.2005; „Gazeta Prawna” nr 116 (1481) z 18.06.2005; „Rzeczpospolita” nr 137 (7162) z 26.07.2005.

Jeśli motywem zagranicznych inwestycji portfelowych i bezpośrednich jest<sup>15</sup>: chęć wykorzystania przewagi konkurencyjnej, monopolistycznej nad lokalnymi podmiotami danego kraju, internacjonalizacja gospodarki, minimalizowanie ryzyka, chęć zwiększenia udziału w rynku, komplementarność krajów w zakresie czynników produkcji itp., to motywem tworzenia ośrodków offshoringowych jest przede wszystkim dostępność taniej, kwalifikowanej siły roboczej i infrastruktury technicznej, produkcyjnej, transportowej, skorzystanie ze wsparcia finansowego udzielanego podmiotom zagranicznym w określonym kraju, możliwość wykorzystania potencjału edukacyjnego danego regionu, minimalizacja kosztów operacji księgowych, kosztów związanych z rachunkowością, transmisją danych, przetwarzaniem i udzielaniem informacji, minimalizowaniem kosztów magazynowania, sortowania, konfekcjonowania towarów.

Atrakcyjność Polski jako miejsca do lokalizowania usług typu Business Process Offshoring (BPO) wynika przede wszystkim z:

- 1) relatywnie niskich kosztów wynagrodzeń<sup>16</sup> w takich dziedzinach jak: rachunkowość, finanse, ekonomia, programowanie informatyczne, informatyka i ekonometria,
- 2) wysokiego poziomu kształcenia na polskich uczelniach w zakresie ekonomii, finansów, rachunkowości, informatyki, o czym świadczy między innymi liczba laureatów i zdobytych wyróżnień w międzynarodowych olimpiadach informatycznych, fizycznych, menedżerskich itp.,
- 3) dobrej znajomości języków obcych, zwłaszcza wśród młodzieży,
- 4) wysokich kwalifikacji zawodowych księgowych, informatyków, prawników, specjalistów z zakresu finansów i rachunkowości, itp.,
- 5) atrakcyjność Polski jako miejsca zagranicznych inwestycji bezpośrednich<sup>17</sup> (od kilkunastu lat Polska znajduje się w ścisłej czołówce najatrakcyjniejszych krajów dla inwestorów zagranicznych<sup>18</sup>),

<sup>15</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Warszawa 1996, s. 32–35.

<sup>16</sup> Z badań przeprowadzonych w 2006 r. wynika, że prawie jedna czwarta badanych inwestorów zagranicznych wskazuje, iż czynnikiem decydującym o lokalizacji w Polsce inwestycji bezpośredniej, w tym także BPO, był niski koszt pracy wysoko wykwalifikowanej, a około 12% zwracało uwagę na wysoki poziom kwalifikacji i przygotowania zawodowego polskich specjalistów, por. *Międzynarodowe koncerny wybierają Polskę*, „Gazeta Prawna” z 25.04.2006.

<sup>17</sup> Zdaniem ekspertów zachodnich, Polska znalazła się w ścisłej czołówce pod względem atrakcyjności inwestycyjnej z uwagi na korzystne koszty pracy, dostępność nieruchomości przemysłowych oraz możliwości dalszego podnoszenia wydajności pracy. Por. „Gazeta Prawna” nr 147 (1512) z 29–31.07.2005.

<sup>18</sup> FDI Confidence Index 2005.

- 6) racjonalnego systemu wsparcia finansowego dla firm zagranicznych, tworzących miejsca pracy dla absolwentów polskich uczelni,
- 7) infrastruktury komunikacyjnej (projektowana sieć autostrad powinna zachęcić zagraniczne firmy spedycyjne do lokowania w naszym kraju centrów logistycznych i magazynowych),
- 8) wysokiego tempa rozwoju gospodarczego i bezpieczeństwo prowadzenia biznesu.

Powstanie ponad pół miliona nowych miejsc pracy w ośrodkach offshoringowych w Polsce, a przede wszystkim stworzenie przez kapitał zagraniczny kilkudziesięciu nowoczesnych ośrodków informatycznych, rachunkowo-księgowych, doradczych, informacyjnych, konsultingowych uznać należy za korzystne dla polskiej gospodarki, ponieważ:

- 1) poprawiło to konkurencyjność polskiej gospodarki,
- 2) ograniczyło drenaż mózgów z Polski,
- 3) przyczyniło się do transferu know-how i nowoczesnego oprogramowania i rozwiązań informatycznych,
- 4) spowodowało zjawisko określane w ekonomii mianem „efektu kuli śniegowej” (wejście ważniejszych na świecie firm offshoringowych przyciągnęło wiele mniejszych firm powiązanych kapitałowo lub kooperujących z firmą główną),
- 5) przyspieszyło rozwój niektórych ośrodków akademickich (w ważniejszych ośrodkach akademickich w Polsce bezrobocie praktycznie nie występuje),
- 6) przyczyniło się do poprawy bilansu usług, a tym samym i bilansu płatniczego Polski.

Dalszy rozwój w Polsce usług offshoringowych wymagać będzie utrzymania dotychczasowego systemu instrumentów finansowych wspierania inwestorów zagranicznych, wprowadzenia instrumentów wspierania inwestycji realizowanych dla potrzeb BPO, a zwłaszcza uproszczenia procedur nabywania działek pod inwestycje firm zagranicznych, tworzących nowe miejsca pracy w formie ośrodków outsourcingowych, centrów logistycznych, spedycyjnych, magazynowych, przyczyniających się do transferu technologii, wykorzystujących polskie osiągnięcia naukowo-techniczne i technologiczne.

W drugiej połowie XX wieku w międzynarodowym przepływie kapitału inwestycyjnego dominowały bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W obecnej dekadzie coraz większego znaczenia zaczynają nabierać inwestycje zagraniczne w szeroko rozumianych usługach, w tym usługach typu Business Process Offshoring, polegających na wydzieleniu i przenoszeniu nieprodukcyjnych funkcji firm za granicę. Polska stała się jednym z najatrakcyjniejszych rynków dla inwestorów świadczących usługi offshoringowe.

## Bibliografia

- Adamska A., Dąbrowski T., *Marketing i finanse w przedsiębiorstwie. Od konfliktu do synergii*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K., *Integracja europejska*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
- Barkowski S., *Traktat z Lizbony a Wspólna Polityka Handlowa Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2008, nr 2 (189).
- Bartoszewicz T., *Ekonomiczne funkcje cła*, Zeszyty Naukowe WSC, Warszawa 2002.
- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, IKC HZ, Warszawa 1999.
- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. Z. Olesińskiego, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
- Białecki K., Januszkiewicz W., Oręziak L., *Leksykon handlu zagranicznego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Białecki K., *Operacje handlu zagranicznego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.
- Biessen G., *Powrót Polski na rynki Europy Zachodniej. Analiza strukturalna*, „Ekonomista” 1996, nr 2.
- Błasiak-Barnuś D., Pietrusińska-Lipko D., *Gospodarcze procedury celne*, Fundacja Telonarius, Warszawa 1998.
- Boosting Innovation: The Cluster Approach*, OECD Proceedings, OECD 1999.
- Bossak J. W., *Instytucje rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.
- Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- Brander J., Krugman P., *A Reciprocal Dumping Model of International Trade*, „Journal of International Economics” 1983, No 15.
- Brealey R. A., Myers S. C., Allen F., *Principles of corporate finance*, Mc Graw-Hill, New York 2008.

- Budzowski K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Modreviana, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2003.
- Budzowski K., *Kryteria wyboru i korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, nr 107, Kraków 1978.
- Budzowski K., *Reguły pochodzenia towarów*, [w:] *Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje*, Materiały VII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, AE, Kraków 1999.
- Budzowski K., *Zarządzanie cenami w handlu międzynarodowym*, *Manażment – teoria, vyučba a prax 2007*, Katedra manażmentu, Akademia Uzbrojonych sil, generała Milana Rastislava Stefanika, 27–28 septembra 2007, Liptovsky Mikulaš, Materiały konferencyjne, s. 17–31.
- Budzowski K., *Otoczenie biznesu w Krakowie*, [w:] *Metropolitalne funkcje Krakowa*, red. naukowy J. Purchla, MCK, Kraków 1998.
- Budzowski K. (red.), *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007.
- Budzowski K., Długosz K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, wyd. 3, Wydawnictwo AE, Kraków 1990.
- Budzowski K., Światowiec J., *Koncepcja Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Mielcu*, [w:] *Polska w gospodarce światowej (Poland in the World Economy)*, Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot, 27–28 April 1995.
- Budzowski K., Światowiec J., *Strefy wolnocłowe w Europie i w Polsce*, [w:] *Procesy integracyjne i stowarzyszeniowe w Europie Zachodniej i Środkowoschodniej*, GWSH, Katowice 1996.
- Budżetowanie w przedsiębiorstwie*, pod red. E. Nowaka i B. Nity, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
- Burzyńska D., Fila J., *Finansowanie inwestycji ekologicznych w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
- Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, pod red. H. Tendery-Właszczuk, AE, Katowice 1997.
- Chrabonszczewska E., Kalicki K., *Teoria i polityka kursu walutowego*, SGH, Warszawa 1998.
- Cwynar W., Patena W., *Podręcznik do bankowości: rynki, regulacje usługi*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Kraków 2007.
- Czejkowski E., *Polityka celna w latach 1990–1994*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Wydawnictwo AE, Kraków 1994.

- Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A., *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, wyd. 4, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2007.
- Diamond J., Diamond E., *Merchandising. Magnetyzm przestrzeni handlowej*, tłum. E. Hahn, M. Strzelecka, wyd. 3, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007.
- Dobrowolski K., *Przedsiębiorstwo: zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
- Dobrzy księgowi pilnie poszukiwani*, „Gazeta Prawna” 2–4.06.2006.
- Domańska E., *Wokół interwencji państwa w gospodarkę. Keynes, Friedman, Laffer, Kennedy, Reagan i inni*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
- Drwiłło A., *Wartość celna w obrocie towarowym z zagranicą*, „Monitor Prawa Celnego” 2002, nr 6 (82).
- Dziembała M., *Polskie specjalne strefy ekonomiczne pod specjalnym nadzorem Unii Europejskiej*, „Biuletyn Celny” 2000, nr 10 (44).
- Dziemianowicz W., *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Wydawnictwo Europejskiego Instytutu Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Warszawa 1997.
- Eagles L., *Praktyczne zastosowanie hedgu przy wykorzystaniu instrumentów Londyńskiej Giełdy Metali*, „Gospodarka Surowcami Mineralnymi” 1997, nr 2.
- Eatwell J., Milgate M., Newman P., *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, The MacMillan Press Ltd., London and Basingstoke 1987.
- Finanse firmy: jak zarządzać kapitałem*, pod red. W. Szczęsnego (seria Academia Oeconomica), Wydawnictwo C.H. Beck, 2007.
- Finanse* (seria Biznes, t. 4), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Giganci biznesu* (seria Biznes, t. 8), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Gołębiewski S., *Obsługa celna w przepływie towarów*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2005.
- Gorynia M., Wolniak R., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce – zachowania inwestorów zagranicznych i zachowania przedsiębiorstw krajowych*, [w:] *Przedsiębiorstwo a internacjonalizacja działalności gospodarczej*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu nr 278, Poznań 2000.
- Górak-Sosnowska K., *Świat arabski wobec globalizacji: uwarunkowania gospodarcze, kulturowe i społeczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
- Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A., *Metody prognozowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, Wydawnictwo AE, Kraków 1993.

- Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A., *Modele ekonometryczne w procesie prognozowania*, Wydawnictwo AE, Kraków 1978.
- Grabiński T., Malina A., Wydymus S., Zeliaś A., *Metody statystyki międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1988.
- Grudzewski W.M., Hejduk J.K., *Przedsiębiorstwo przyszłości*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2001.
- Gruszecki T., *Teoria pieniądza i polityka pieniężna*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Grywalska A., *Shannon – irlandzka dolina krzemowa*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 5 (128), s. 27–33.
- Grzesiuk A., *Marketing międzynarodowy*, CEDEWU Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2007.
- Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, red. naukowa J. Rymarczyk, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996; wyd. 2 – 1997; wyd. 4 – 2005.
- Harmonizacja reguł pochodzenia, Porozumienia w sprawie reguł pochodzenia*, Dz. U. z 1996 r., nr 32, poz. 143.
- Hastings G., *Social Marketing. Why should the devil have all the best tunes?*, Elsevier, Amsterdam–Boston 2007.
- Hingston P., *Wielka księga marketingu*, tłum. M. Perek, Wydawnictwo Znak–Signum, Kraków 1992.
- Inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. B. Durki, IKC HZ, Warszawa 2001.
- Jagiello M., *Rozwój klastrów a konkurencyjność gospodarki państw kandydujących do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 9 (132).
- Jakubiszyn K., *Euroegzotyka*, „Gazeta Bankowa” 2002, nr 13 (700).
- Janik B., *System rekompensat dla inwestorów giełdowych w Polsce na tle rozwiązań zagranicznych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań–Gdańsk 2007.
- Jankowska M., Sokół A., Wicher A., *Fundusze Unii Europejskiej 2007–2013*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Jeliński B., *Polska polityka handlu zagranicznego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
- Jędrzejczyk-Kuliniak K. (red.), *Regionalizacja w stosunkach międzynarodowych: aspekty polityczno-gospodarcze*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008.
- Jurkowska-Zeidler, A., *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2008.
- Juzala D., *Strefy wolnocłowe w świecie*, „Rynki Zagraniczne” 1994, nr 112.
- Kaliszук E., *Dumping i ochrona przed dumpingiem w GATT i WTO*, [w:] *Polska w WTO*, red. naukowa J. Kaczurba i E. Kawecka-Wyrzykowska, IKiC HZ, Warszawa 2002.



- Kaliszук E., *Krótki przewodnik po procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej*, Warszawa 2000.
- Kaliszук E., *Postępowanie antydumpingowe wobec polskich eksporterów w 1997 r.*, [w:] *Zagraniczna polityka ekonomiczna Polski 1997–1998*, IKiC HZ, Warszawa 1998.
- Kaliszук E., *Wspólna Taryfa Celna Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 11 (180).
- Karasiewicz G., *Marketingowe strategie cen*, PWE, Warszawa 1997.
- Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej jako czynnik rozwoju regionalnego*, „Przegląd Polityczno-Gospodarczy Europy Środkowo-Wschodniej” 2005, nr 2.
- Kempton J., Holmes P., Stevenson C., *Globalisation of Anti-Dumping and the EU*, „Working Paper in Contemporary European Studies”, Sussex European Institute, Brighton 1999.
- Kesselman M., *The politics of globalization*, Houghton Mifflin Company, Boston, cop. 2007.
- Kindleberger Ch. P., *A financial history of Western Europe*, Routledge, London rep. 2006.
- Kisiel-Łowczyc A. B., *CEFTA – Środkowoeuropejska Strefa Wolnego Handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.
- Kisiel-Łowczyc A. B., *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
- Klawe A. J., *Światowy handel surowcami i żywnością*, PWN, Warszawa 1973.
- Knakiewicz Z., *Współczesny pieniądz w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2006.
- Kołodko G. W., *Polska z globalizacją w tle*, Dom Organizatora, Toruń 2007.
- Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, pod red. J. Bossaka, W. Bieńkowskiego, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.
- Kosztowniak A., *Zadłużenie zagraniczne a rozwój gospodarczy*, CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2007.
- Kotter J. P., *Przewodzenie procesowi zmian: przyczyny niepowodzeń*, [w:] *Przywództwo w okresie zmian*, tłum. A. Sobolewska, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007.
- Kotyński J., *Struktura handlu międzynarodowego. Metody oceny*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1979.
- Krakowski J., *Wymienialność walut. Zasady i praktyka Międzynarodowego Funduszu Walutowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1987.
- Krugman P. R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, tłum. S. Ładyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993 – t. 1, 1994 – t. 2.

- Krupa D., *Zamknięte fundusze inwestycyjne*, CeDeWu.pl, Warszawa 2008.
- Kuś A., *Publicznoprawne, pozataryfowe i parataryfowe instrumenty reglamentacji obrotu towarowego z zagranicą*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Szczecin–Lublin 2006.
- Kuzel M., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności (na przykładzie gospodarki Polski)*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2007.
- Kuźnar A., *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Kwiatkowska W. (red.), *Przedsiębiorczość i zarządzanie. Czynniki rozwoju przedsiębiorczości i konkurencyjności gospodarek*, Wydawnictwo Green, Łódź 2007.
- Lambin J. J., *Strategiczne zarządzanie marketingowe*, tłum. M. Strzyżewska-Kamińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Langhorne R., *Essentials of... global politics*, Hodder Arnold, London, cop. 2006.
- Leszko-Mucha B., *Strefa euro: wprowadzanie funkcjonowanie międzynarodowa rola euro*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007.
- Lubas T., *Odpowiedzialność odszkodowawcza za bezprawne działanie organów celnych – ciężar dowodu (glosa)*, „Monitor Podatkowy” 2005, nr 1.
- Lubiński M., Michalski T., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposoby mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Raporty, Studia nad konkurencyjnością, nr 38, Warszawa 1995.
- Lüchinger R., *12 ikon ekonomii: od Smitha do Stiglitz*, tłum. J. Miron, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2007.
- Ludwikowski R. R., *Ameryka – świat biznesu. 250 pytań i odpowiedzi na temat handlu międzynarodowego*, Instytut Przemysłowo-Handlowy im. M. Dzielskiego, Kraków 1991.
- Ludwikowski R. R., *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, t. I: *Handel międzynarodowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996.
- Lutowski K., *Finanse międzynarodowe: zarys problematyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Maison D., Noga-Bogomilski A. (red.), *Badania marketingowe. Od teorii do praktyki*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007.
- Maksimczuk A., Sidorowicz L., *Graniczny ruch osobowy i towarowy w Unii Europejskiej*, AlmaMer. Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2007.
- Marciniak-Neider D., *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Marketing* (seria Biznes, t. 3), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Martini J., Karpiesiuk Ł., *VAT w orzecznictwie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości*, wyd. 2, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.

- Mazur K., *Specjalne strefy ekonomiczne jako nowe obszary przemysłowe*, Wydawnictwo WPS, Gliwice 2004.
- Mączyńska E., Zawadzki M., *Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w Polsce. Badania na podstawie listy 500*, październik 1998.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, pod red. A. Budnikowskiego i E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. naukowa J. Rymarczyk, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
- Miklaszewski S., *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Wydawnictwo MWSE, Tarnów 2005.
- Misala J., *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, Warszawa 2002 (maszynopis).
- Misala J., *Teoretyczne podstawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej*, IGS, SGH, Warszawa 1995.
- Morawski W., *Od marki do złotego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Naruszewicz S., Laszuk M., *Wspólnotowe prawo celne*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004.
- Naruszewicz S., Ruśkowski E., *Polityka i prawo celne i dewizowe*, Wydawnictwo WSFiZ, Siedlce 2002.
- Nasiłowski M., *System rynkowy: podstawy mikro- i makroekonomii*, Wydawnictwo Key-Text, Warszawa 2007.
- Nessim H., Dodge M.R., *Kształtowanie cen – strategie i procedury*, tłum. J. Pindakiewicz, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
- Nogaj M., *Podatek importowy i podatek akcyzowy – nowe uprawnienia organów celnych*, „Monitor Podatkowy” 2003, nr 10.
- Nowakowski K., *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key-Text, Warszawa 2000.
- Oczkowska R., *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Uwarunkowania strategii internacjonalizacji i globalizacji*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007.
- Okoń-Horodyńska E. (red.), *Człowiek i społeczeństwo w obliczu globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.
- Olchowicz I., Tłaczała A., *Sprawozdawczość finansowa według krajowych i międzynarodowych standardów*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.
- Oreziak L., *Euro nowy pieniądz*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Orłowski W.M., *Optymalna ścieżka do euro*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2004.
- Ostaszewski J. (red.), *Finanse*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.

- Paneuropejska kumulacja reguł pochodzenia towarów*, „Wspólnoty Europejskie” 1997, nr 7–8 (71–72).
- Pawlas I., *Specjalizacja eksportowa Polski na rynku Unii Europejskiej*, [w:] *Charakter i zasady konkurencji na rynku Unii Europejskiej oraz ich skutki dla polskiego eksportu*, red. H. Tendera-Właszczuk, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 1997.
- Pawlas I., *Zaangażowanie Polski w międzynarodowe obroty towarowe w latach dziewięćdziesiątych*, [w:] *Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Wydawnictwo AE, Kraków 1997.
- Pęczyk-Tofel A., Tofel M. S., *Dokumenty celne potwierdzające wywóz uprawniające do zastosowania stawki 0% w eksporcie*, „Monitor Podatkowy” 2008, nr 4.
- Piasecki R. (red.), *Ekonomia rozwoju*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Pietrzak E., *Polski złoty od wymienialności zewnętrznej do standardu MFW. Transformacja gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 1994, nr 48.
- Planowanie kariery* (seria Biznes, t. 6), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Pluciński E. M., *Ekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Elipsa, Warszawa 2004.
- Podobiński A., *Podstawowe marketingowe strategie cen jako element współczesnego marketingu*, [w:] *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, pod red. K. Budzowskiego, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007.
- Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN*, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki, GUS, Warszawa 1994.
- Polska w Unii Europejskiej*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, E. Synowiec, t. 2, IKiC HZ, Warszawa 2004.
- Polska w WTO*, red. naukowa J. Kaczurba i E. Kawecka-Wyrzykowska, IKiC HZ, Warszawa 1998.
- Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty*, pod red. E. Kryńskiej, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2000.
- Pomykańska B., Pomykański P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Porter M. E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, tłum. A. Ehrlich, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992.
- Problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Wydawnictwo AE, Kraków 2000.

- Przepisy prawa celnego. Poradnik dla praktyków*, pod red. L. Jasiuna, Wydawnictwo Verlag Dashofer, Warszawa 1998.
- Raport Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych*, PAIZ, Warszawa 2000.
- Rawdanowicz Ł., *Jakim kursem dopłyniemy do euro*, „Gazeta Bankowa” nr 45 (732) z 5.11.2002.
- Reguły pochodzenia towarów (świadczenie pochodzenia EUR.1 i EUR.2)*, „Wspólnoty Europejskie”, Biuletyn Informacyjny nr 1 z 28 stycznia 1992.
- Rothbard M. N., *Ekonomia wolnego rynku*, tłum. R. Rudowski, t. 1, Fijorr Publishing, Chicago Warszawa 2007.
- Rothbard M. N., *Tajniki bankowości: podręcznik akademicki*, tłum. R. Rudowski, Fijorr Publishing Company, Warszawa Chicago 2007.
- Róžański J. (red.), *Przedsiębiorczość i zarządzanie. Nowe tendencje w zarządzaniu przedsiębiorstwami i ich finansowaniu*, Wyd. Green, Łódź 2007.
- Runda Urugwajska GATT: spodziewane wyniki i ich znaczenie dla Polski*, pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, „Prace i Materiały” nr 73, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 1993.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
- Rymarczyk J., *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Rzeszowski P., *Składy celne w świetle przepisów Kodeksu celnego*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, Materiały VIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków, 2000.
- Rzońca A., *Czy Keynes się pomylił: skutki redukcji deficytu w Europie Środkowej*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2007.
- Sachs K., Namysłowski R. (red.), *Dyrektywa VAT, Lex a Wolters Kluwer business*, Ernst & Young, Warszawa 2008.
- Salvatore D., *International economics*, John Wiley & Sons, New York, cop. 2007.
- Schroeder J., *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000.
- Schroeder J., Wojciechowski H., *Wprowadzenie do biznesu międzynarodowego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Simon H., *Zarządzanie cenami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Sławińska M. (red.), *Kompedium wiedzy o handlu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Sobol M., *Polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008.

- Starzyk K., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a handel zagraniczny Polski*, [w:] *Wybrane problemy handlu międzynarodowego*, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Wydawnictwo AE, Kraków 1997.
- Stevenson C., Grayston J., *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, IKC HZ, Warszawa 1997.
- Stiglitz J. E., Charlton A., *Fair trade, szansa dla wszystkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Stiglitz J. E., *Szalone lata dziewięćdziesiąte*, tłum. H. Simbierowicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Swianiewicz P., Dziemianowicz W., *Atrakcyjność inwestycyjna miast*, IBnGR, Warszawa 1998.
- Szaflarski K., *Kontrakt w handlu zagranicznym. Podstawowe elementy*, Skrypty Górnośląskiej Wyższej Szkoły Handlowej, Katowice 1996.
- Sznajder A., *Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Sznajder A., *Strategie marketingowe na rynku międzynarodowym*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
- Szymaniak A. (red.), *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Szymanik E., *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*, Acta Academiae Modrevianae, Kraków 2004.
- Świerczyńska J., *Podstawy prawne funkcjonowania składów celnych*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, Materiały VIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, pod red. K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Wydawnictwo AE, Kraków 2000.
- Świerkocki J., Woreta R., *Praktyczne aspekty wprowadzenia euro*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 1 (124).
- Taryfa celna*, Wydawnictwo VWKiB, Warszawa 2000.
- Teichman E. (red.), *Region Morza Bałtyckiego i Białoruś – czynniki konkurencyjności*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007.
- Tendera-Właszczuk H. i inni, *Korzyści i zagrożenia wynikające ze stowarzyszenia Polski z WE dla polskiego handlu zagranicznego*, Wydawnictwo AE, Katowice 1994.
- Twórcy teorii ekonomicznych* (seria Biznes, t. 7), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Wallas T. (red.), *Bariery rozwoju na progu XXI wieku: wybrane problemy*, Dom Wydawniczy „Elipsa”, Warszawa 2007.
- Waniowski P., *Strategie cenowe*, PWE, Warszawa 2003.
- Waschko S., *Systemy celne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1971.

- Wiktor J.W., *Promocja. System komunikowania się przedsiębiorstwa z rynkiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Wodniak A., *Pogoń za inwestorami*, „Gazeta Prawna” nr 116 (1481) z 16.06.2005.
- Wojciechowski H., *Organizacja handlu zagranicznego*, Wydawnictwo AE, Poznań 1992.
- Woreta R., *Reguły pochodzenia towarów warunkiem korzystania z preferencji handlowych*, „Wspólnoty Europejskie” 1995, nr 10 (50).
- Woronowicz F., *Prawo celne Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej*, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 1991.
- Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski*, pod red. M. Bąka i P. Kulawczyka, Warszawa 1997.
- Wspólnotowy Kodeks Celny*, wprowadzenie H. Jądrzyk, K. Lasiński-Sulecki, T. Rudyk, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2005.
- Wspólnotowy Kodeks Celny. Wspólnotowy system zwolnień celnych. Polskie Prawo celne*, wprowadzenie A. Kuś, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Lublin 2004.
- Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997*, pod red. K. Budzowskiego, S. Wydymusa, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 1997.
- Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Zabielski K., *Finanse międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Zarządzanie firmą*, cz. 1 (seria Biznes, t. 1), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Zarządzanie firmą*, cz. 2 (seria Biznes, t. 1), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Zarządzanie zasobami ludzkimi* (seria Biznes, t. 5), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Zdziennicka-Kaczocha G., *Kodeks celny z komentarzem. Stan prawny na dzień 15 lutego 1998 r.*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 1998.
- Zieliński T. M., *Odkrywanie prawdy o zyskach. Teoria i praktyka systemów*, ABC/M Akademia Menedżera, Poznań 2007.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Żukrowska K., *Przygotowanie Polski do EMU: Polityka kursowa i realizacja kryteriów konwergencji*, „Wspólnoty Europejskie” 1998, nr 10 (86).
- Żuławik B., *Polskie inwestycje za granicą. Kowalski na Wall Street. Poza krajem inwestują przede wszystkim rząd, NBP i banki*, „Gazeta Bankowa” nr 45 (472) z 9 listopada 1997.

**Akty prawne**

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1628/2006 z dnia 24 października 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do regionalnej pomocy inwestycyjnej (tekst mający znaczenie dla EOG), Dz. U. UE. L 06.302.29.

Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r., ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz. U. UE L z dnia 19 października 1992 r.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 grudnia 1999 r. w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U. nr 107, poz. 1217.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 października 1997 r. w sprawie określenia reguł ustalania preferencyjnego pochodzenia towarów oraz sposobu jego dokumentowania, Dz. U. z dnia 30 października 1997 r., nr 134, poz. 886.

Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (tekst jednolity), Dz. U. z 2007 r., nr 42, poz. 274.

Ustawa z dnia 9 stycznia 1997 r. Kodeks celny, Dz. U. z 1997 r., nr 23, poz. 117 ze zm.



## Spis tabel, schematów i map

Tabela 2.1. Paradoksalne związki między ceną a popytem .....	31
Tabela 2.2. Wady i zalety strategii niskich cen .....	32
Tabela 2.3. Wady i zalety strategii wysokich cen .....	33
Tabela 2.4. Podstawowe kategorie cen występujące na rynku rolnym Unii Europejskiej .....	39
Tabela 2.5. Formuły Incoterms 2000 .....	44
Tabela 2.6. Zakres obowiązków kupującego i sprzedającego według Incoterms 2000 .....	47
Tabela 2.7. Podział ryzyka między kupującym a sprzedającym według Incoterms 2000 .....	51
Tabela 2.8. Zalety i wady cen w transakcjach zawieranych według Incoterms 2000 .....	52
Tabela 3.1. Klasyfikacja kursów walutowych .....	66
Tabela 3.2. Wykaz krajów należących do UE, EOG, OECD w 2008 roku .....	72
Tabela 3.3. Tabela kursów Narodowego Banku Polskiego (średni kurs niektórych walut obcych w złotych w NBP) .....	76
Tabela 3.4. Kursy średnie jednostek rozliczeniowych w złotych .....	77
Tabela 3.5. Scenariusz wprowadzenia wspólnej waluty euro – „€” .....	80
Tabela 3.6. Kraje należące do Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) ....	83
Tabela 3.7. Scenariusz wprowadzenia euro w Polsce .....	84
Tabela 3.8. Zalety i wady wprowadzenia euro w Polsce .....	86
Tabela 4.1. Klasyfikacja cel .....	92
Tabela 4.2. Obszar celny Wspólnoty .....	100
Tabela 4.3. Zewnętrzna taryfa celna UE w 2004 roku .....	103
Tabela 4.4. Średnie arytmetyczne i ważone stawki celne w sekcjach HS w 2004 r. (w %) .....	105
Tabela 5.1. Środki antydumpingowe zastosowane wobec Polski .....	130
Tabela 5.2. Procedura antydumpingowa w Unii Europejskiej .....	133
Tabela 5.3. Postępowania rewizyjne w procedurze antydumpingowej UE ..	135
Tabela 5.4. Postępowania antydumpingowe i antysubwencyjne w UE według grup towarów w latach 1996–2008 .....	136

Tabela 5.5. Zestawienie krajów, wobec których Unia Europejska najczęściej wszczyniała postępowania antydumpingowe i antysubwencyjne w latach 1995–2008 .....	137
Tabela 5.6. Postępowania antydumpingowe i antysubwencyjne w UE według krajów w latach 1996–2008 .....	137
Tabela 5.7. Postępowania antydumpingowe wszczęte przez UE wobec Polski w latach 1991–2002 .....	140
Tabela 6.1. Terminy ważności dokumentów we wspólnotowym systemie preferencji .....	153
Tabela 7.1. Struktura Systemu Zharmonizowanego (Harmonised System – HS) .....	159
Schemat 7.1. Struktura kodu Taric i kodu dodatkowego Taric .....	162
Tabela 7.2. Typy kodów dodatkowych i ich powiązania ze środkami .....	163
Tabela 7.3. Zmiany w Nomenklaturze Scalonej w latach 1988–2008 .....	164
Tabela 7.4. Ogólne reguły interpretacji Nomenklatury Scalonej CN .....	166
Tabela 7.5. Ogólne reguły dotyczące cef według CN .....	168
Tabela 7.6. Specjalne uregulowania dotyczące niektórych towarów według CN .....	169
Tabela 8.1. Zwyczajowe czynności dokonywane w składzie celnym .....	186
Mapa pomocy regionalnej w Polsce w latach 2007–2013 .....	201
Tabela 9.1. Polskie strefy specjalne .....	203
Tabela 9.2. Motywy i warunki funkcjonowania polskich stref specjalnych .....	210
Tabela 10.1. Różnice między zagranicznymi inwestycjami portfelowymi a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi .....	221
Tabela 10.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie (w miliardach dolarów) .....	226
Tabela 10.3. Ranking krajów atrakcyjnych dla inwestorów zagranicznych .....	228
Tabela 10.4. Lista czynników decydujących o podjęciu inwestycji zagranicznych w Polsce .....	231
Tabela 10.5. Wartość inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1990–2000 (w mln dolarów) .....	234
Tabela 10.6. Inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 2001–2007 ....	236
Tabela 10.7. Pięciu największych inwestorów zagranicznych w Polsce w 2006 roku .....	238
Tabela 10.8. Polskie inwestycje za granicą (w mln dolarów) .....	241
Tabela 10.9. Rachunek korzyści i zagrożeń, wynikających z inwestycji zagranicznych .....	246
Tabela 11.1. Firmy świadczące w Polsce usługi BPO .....	256